

Editorial >

Ruleta peruana

"Confirmado un panorama electoral sin mayores alianzas, la fragmentación hará que la estabilidad política postelectoral dependa de la suerte". P. 4

OPINIÓN >

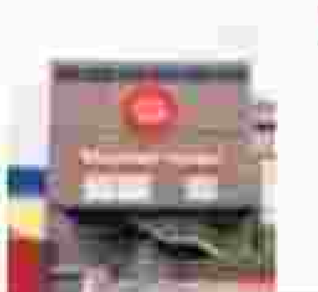
LEONIE ROCA

Presidenta de la AFIN



El Estado peruano: cuando gastar más no es la solución P. 4

SECTOR GASTRONÓMICO



Grupo Wong sumará locales de Mediterráneo y mira al exterior P. 8

MARTES 5 DE AGOSTO DEL 2025

Año 34, N° 9562
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





gestion.pe

P. 2-3 SE HA FIRMADO ALIANZA, QUE SE ESPERA REPLICAR EN OTROS TERMINALES DEL PAÍS

Estados Unidos interesado en el puerto de Paita

Los terminales portuarios de Hueneme (California) y Paita (Piura) tienen un acuerdo comercial que daría resultados en el corto plazo.

Ejecutivos de ambas empresas señalaron en exclusiva a **Gestión** que la principal línea que comparten está en la agroexportación, que es clave en el portafolio de productos que mueven.

MERCADO LABORAL SE DEBILITA

Dólar retrocede y oro se afianza al enfriarse economía de EE.UU. P. 18



REVELA ESTUDIO DE FIRSTJOB

Aprendizaje y desarrollo prioriza el 31% de jóvenes al elegir prácticas profesionales P. 5



EN PRIMER SEMESTRE

Se aceleran ganancias de bancos y ahora todos están en azul



JOEL ALONZO

Utilidades netas del sistema bancario se expandieron en 60.5% por mayor actividad económica, mejora en el comportamiento de pago y reducción de costos de fondeo. P. 17

SEGÚN ANÁLISIS DEL CPC

Más de 250 mil proyectos públicos fueron declarados viables, pero solo la mitad se culminó P. 12



The Economist

Postura prudente

El acuerdo comercial con Estados Unidos muestra los límites del poder de la Unión Europea. P. 22



EL FOCO ESTÁ PUESTO EN EL SECTOR AGROEXPORTADOR

Estados Unidos interesado en el puerto de Paita



Los terminales de Hueneme (Estados Unidos) y Paita (Perú) tienen un acuerdo comercial que dará frutos, literalmente, en el corto plazo. Ejecutivos de ambas empresas señalaron en exclusiva a Gestión lo que hay detrás de su alianza y que trae de nuevo para nuestro país y Latinoamérica.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Pasó un poco desapercibido, pero Estados Unidos (EE. UU.) a través de los inversores detrás del puerto de Hueneme, uno de los principales en la Costa Oeste del país del norte, ha empezado a cerrar acuerdos comerciales con sus pares en Perú. El puerto de Paita es clave y el sector escogido es la agroexportación. Pronto, se verían frutos de su relación.

Gestión conversó, en exclusiva, con Kristin Decas, CEO del puerto de Hueneme, y Eduardo Cerdeira, CEO del puerto de Paita, quienes explicaron que hay detrás de su estrategia. Ambos terminales se consideran, en la práctica, "hermanos".

Este acuerdo, que tomará vuelo en el corto plazo, es un primer piloto que Hueneme espera replicar con otros puertos del Perú y de Latinoamérica, según comentaron ambos ejecutivos.

OTROSÍ DIGO

Crecimiento del movimiento de carga

Nacional. En el Perú, el movimiento total de carga (es decir, descarga, embarque, cabotaje, transbordo, tránsito, actividad pesquera y reestiba en los terminales portuarios de uso público) sumó 1.5 millones de TEUS a mayo, un crecimiento de 14.8%, respecto a similar periodo del año anterior, según data de ComexPerú. Callao es el principal puerto del país con un movimiento de más de 1.3 millones de TEUS a mayo. En el caso de Paita, en ese mismo periodo, movió 123,051 TEUS. Cabe mencionar que TEUS es la unidad de medida del transporte marítimo normalizada a un contenedor de 20 pies.

Restarle atención a Chancay y Callao

En noviembre del año pasado, es decir, el mismo mes en el que el puerto de Chancay se inauguró, los terminales de Paita y Hueneme (que se ubica en California y está activo desde 1941), firmaron un memorando de entendimiento.

Entonces, este acuerdo no fue tan publicitado mediáticamente por la atención que recibió la inversión de Cosco Shipping en Chancay, pero persigue objetivos ambiciosos, como los que han prometido desde China.

Cerdeira indicó que son conscientes que el puerto de Chancay, junto al del Callao, se quedan con todos los reflectores, a pesar de que el sistema portuario peruano es enorme. Con el acuerdo con Hueneme, buscan generar interés en Paita.

"Las operaciones se concentran en Callao, pero Paita es el primero en agroexportación. Hoy hablamos mucho de la inversión en Chancay, en puertos grandes, pero la solución para la descentralización y congestión en la capital está en esta asociación", manifestó.

A pesar de ello, Cerdeira recordó un dato clave: DP World, inversionista del Muelle Sur del puerto del Callao, es también uno de los que está detrás del terminal en Paita, junto a Yilport.

Y Decas, que vino a Perú la semana pasada para seguir identificando puntos de desarrollo con su símil en Piura, visitó este puerto antes de reunirse con Cerdeira.

"Cuando la carga de Paita cruza el Canal de Panamá, llega a EE.UU. y lo recibimos nosotros en Hueneme, alcanza hasta 15 diferentes estados del país y Canadá. Es un mercado enorme al que le introducimos frutas peruanas", remarcó la ejecutiva.

Los puntos en común entre Paita y Hueneme

El principal rasgo que comparten ambos terminales portuarios está en la agroexportación, que es clave en el portafolio de productos que mueven tanto Paita como Hueneme.

> **"En junio, Daniel Whitley, administrador del Servicio Agrícola Exterior del Departamento de Agricultura de Estados Unidos visitó Perú junto a una delegación de empresas de su país con el propósito de concretar negocios con sus pares agrícolas peruanos".**

Así lo explica Decas: "Somos el único puerto en la costa Oeste de EE.UU. que puede traer arándanos peruanos por nuestro protocolo llamado tratamiento en frío".

Este proceso consiste en mantener congelados los blueberries durante 15 días. Según la CEO del puerto de Hueneme, contenedores que arriban incluso a otros puertos de EE.UU., y que tienen problemas en su cadena de frío, pueden ingresar a su terminal para completarlo y no tener que devolver la carga al Perú.

BRITANIE ARROYO



La clave. Kristin Decas, CEO del puerto de Hueneme, y Eduardo Cerdeira, CEO del puerto de Paita, explicaron que ambos terminales se consideran, en la práctica, "hermanos".

Movimiento de carga en los principales puertos de uso público

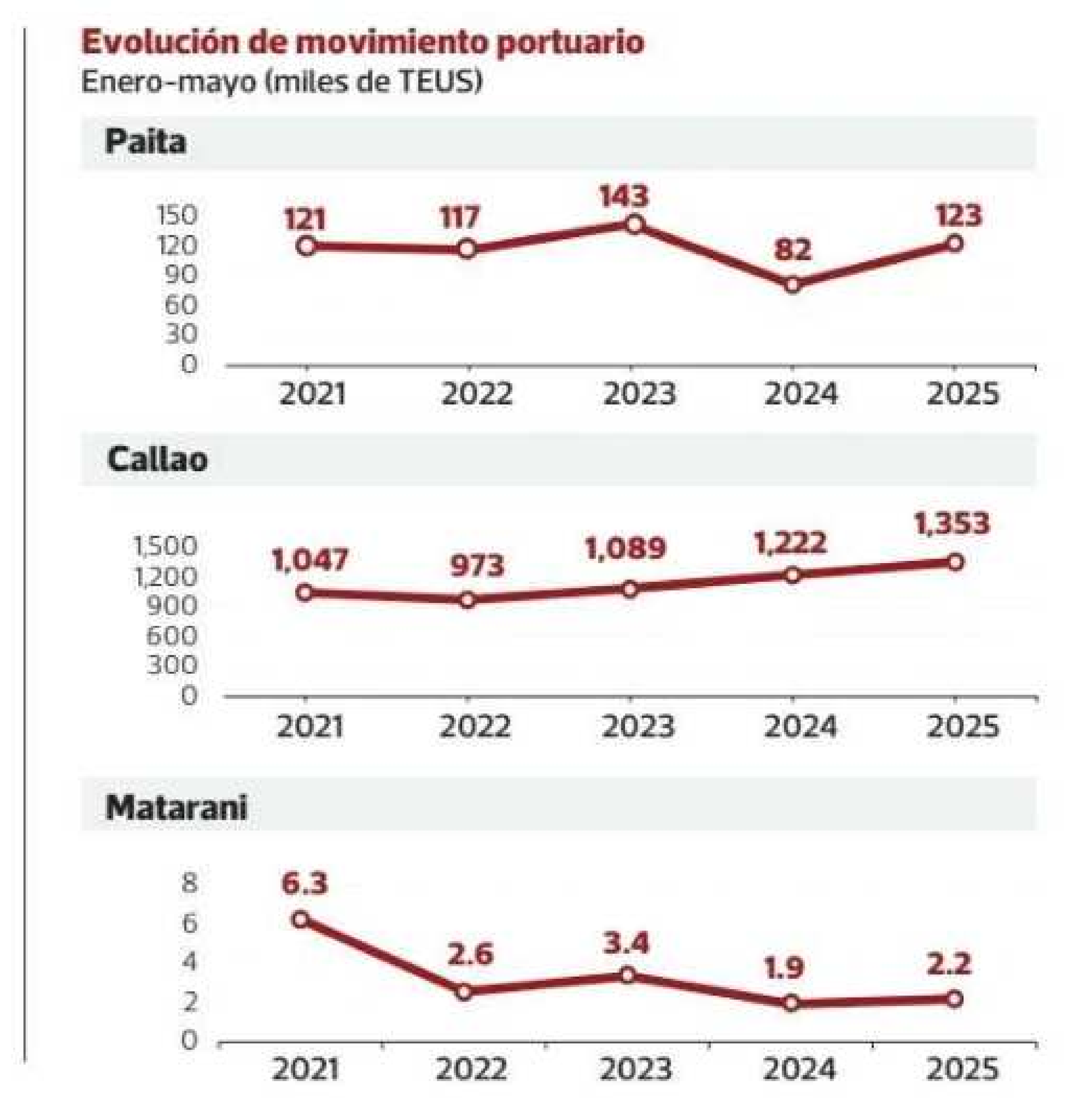
Los porcentajes indican la variación frente al mismo periodo del año anterior

TEUS (Contenedor de 20 pies)

	Mayo		Enero-mayo	
Callao	286,983	(+10.9%)	1,353,345	(+10.7%)
Paita	27,507	(+65.9%)	123,051	(+50.1%)
Matarani	416	(+24.9%)	2,210	(+13.4%)
Pisco	5,107	(+56.4%)	36,282	(+60.6%)
Otros	1,499	(-34.6%)	18,701	(+156.9%)
Total	**321,512**	**(+14.3%)**	1,533,589	**(+14.8%)**

TM (Toneladas Métricas)

	Mayo		Enero-mayo	
Callao	3,728,620	(-0.7%)	18,966,607	(+7.9%)
Paita	267,492	(+80.7%)	1,203,870	(+33.9%)
Matarani	647,330	(+6.1%)	3,387,405	(+8.3%)
Pisco	331,342	(+67.5%)	1,596,624	(+1.3%)
Otros	453,358	(-4.5%)	2,131,365	(+13.7%)
Total	**5,428,141**	**(+4.7%)**	27,285,871	**(+8.9%)**



FUENTE: APN. **ELABORACIÓN:** ComexPerú.

La ejecutiva mencionó también que otros productos que les interesan son los mangos y las paltas, estrellas del agro peruano. A cambio, Ducas resaltó que su puerto moviliza, además de vehículos, plátanos. Cerca de 5 mil millones de este producto transitan anualmente en la localidad de California.

El interés por este sector no es casual. En junio, Daniel Whitley, administrador del Servicio Agrícola Exterior (FAS) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) visitó Perú junto a una delegación de empresas de su país con el propósito de concretar negocios con sus pares agrícolas peruanos.

La visión, como explicó **Gestión** entonces, es que más productos de EE.UU. ingresen al Perú para revertir un "déficit comercial" que superaría los US$ 3.66 mil millones.

Entre Paita y Hueneme pasa algo de ello. Del total de su producción, el 80% de lo que mueve el puerto piurano es para la exportación. En el terminal de Hueneme es al revés: el mismo porcentaje es producto de importaciones. Más allá del agro, comparten otra similitud: su inversión en su zona de influencia.

Como informó **Gestión**, Paita fue el primer puerto en Perú en contar con un fondo social, en el 2012. A partir de aportes, que se generan con el 3% de los ingresos, se tenían acumulados más de S/ 56 millones hasta marzo último, según datos de la Autoridad Portuaria Nacional (APN).

Con ello se han construido centros de salud, colegios y se han realizado compras de equipos médicos y campañas de alimentación. En Hueneme, implementan programas de formación profesional para generar empleo en el puerto a los ciudadanos del área cercana.

"El puerto se dirige con comisionados electos por la comunidad. Tenemos programas que preparan a los niños para que puedan llegar a trabajar en el puerto. Es una experiencia que podemos compartir", indicó Decas.

DIFUSIÓN



Próximos pasos en la alianza

Cerdeira explicó que el objetivo máximo de este acuerdo con Hueneme es implementar la primera ruta marítima directa entre Perú y la costa Oeste de EE.UU. Hoy, todo producto que quiera moverse entre ambas latitudes debe cruzar, sí o sí, el Canal de Panamá.

"Podríamos crear un servicio más eficiente. El tiempo de traslado con el transbordo en Centroamérica toma 16 días. Si fuese directo, serían siete, una reducción de la mitad. Son productos perecibles, cada día ahorrado los hace más valiosos", planteó el ejecutivo.

Para ello, empezarán a informar a las líneas navieras al respecto, con el objetivo de que tomen este nuevo camino. Por su parte, Decas sumó también que realizarán un intercambio tecnológico.

"Tenemos un sistema ahora en nuestro puerto que se conecta a la parte superior de las naves y succiona la polución. Eso claramente podría ser de interés para los puertos peruanos", puso de ejemplo.

La ejecutiva del puerto de Hueneme precisó también que el trabajo con su par en Paita es solo un primer acuerdo. La visión de su empresa es buscar tratos similares con otros terminales peruanos, pero también del resto de Latinoamérica.

"Eso nos trae aquí: explorar cómo llenar los contenedores con más productos que ofrecemos en EE.UU. y viceversa. Generar más oportunidades a través del puerto de Paita en primer lugar", cerró Decas.





EDITORIAL

Ruleta peruana

ELECCIONES. El último sábado venció el plazo para que puedan inscribirse alianzas electorales con miras a los comicios generales del próximo año. Luego de semanas de negociaciones y especulaciones, finalmente solo cinco coaliciones quedaron inscritas ante el Jurado Nacional de Elecciones: "Fuerza y Libertad" (unión entre Fuerza Moderna y Batalla Perú), "Ahora Nación" (Ahora Nación y Salvemos al Perú), "Unidad Nacional" (Partido Popular Cristiano, Unidad y Paz y Peruanos Unidos: ¡Somos Libres!), "Venceremos" (Voces del Pueblo y Nuevo Perú) y "Frente de los Trabajadores y Emprendedores" (Primero la Gente y el Partido de los Trabajadores y Emprendedores).

Con ello, de 43 opciones posibles para liderar el próximo Gobierno y Congreso, nos hemos quedado aún con 38, lo que sigue siendo un número considerablemente alto. En el 2021, en que ya vivimos un escenario electoral altamente fragmentado, solo 22 planchas presidenciales solicitaron inscribirse. Más adelante, durante la campaña, ninguna de estas logró superar siquiera el 20% de intención de voto en las encuestas y, al final, las dos candidaturas que pasaron a la segunda vuelta lo hicieron con menos del 20% de los votos.

Como ya hemos comentado, esta fragmentación extrema que no ha logrado ser reducida por nuestro sistema político (primero por una deficiente manipulación de las reglas electorales desde el Congreso, y ahora por la incapacidad de los políticos de armar coaliciones más grandes), es muy peligrosa por más de un motivo. Quizá el principal es el hecho de que deja, en la práctica, mucho del resultado electoral a la suerte.

> "Confirmado un panorama electoral sin mayores alianzas, la fragmentación hará que la estabilidad política post electoral dependa de la suerte.

Esto último, además, se suma en nuestro contexto a varios otros factores. Somos un país en el que más del 40% afirma consistentemente decidir su voto en la última semana; que vive una crisis política de desconfianza en las instituciones (reglas de juego) democráticas; y en el que, gracias a las reformas políticas recientes, en las próximas elecciones entrará en juego un nuevo órgano particularmente poderoso: el Senado, que tendría el poder de nombrar altos funcionarios y de aprobar, rechazar o modificar como quiera las propuestas legales que le lleguen de la Cámara de Diputados, sin tener que volver a consultar con esta última.

Esta combinación de factores hará que no solo el próximo resultado electoral, sino que, junto con este último, la entera posibilidad de recuperar un rumbo de estabilidad política post elecciones del 2026 dependa demasiado de la suerte, como ya vienen observando las calificadoras de riesgo (ver entrevista a Jaime Reuche de Moody's en nuestra edición del 04.08.25). Más concretamente, dependerá de qué fuerzas políticas logren hacerse populares cerca de la elección, pues ello podría determinar quiénes llegan al Ejecutivo y quiénes terminen dominando el Senado. La posibilidad de que volvamos a tener un gobierno débil, sin mayoría parlamentaria, no es menor. Que Dios nos ayude. ◆

OPINIÓN

LEONIE ROCA
Presidenta de la AFIN



El Estado peruano: cuando gastar más no es la solución

La falta de continuidad y planificación de los proyectos de inversión pública, condenan al Estado a la ineficiencia perpetua.



El debate sobre la eficiencia del Estado peruano suele centrarse en la falta de recursos, pero la evidencia sugiere que el problema es más profundo: no es cuánto gastamos, sino cómo lo hacemos.

CEl último informe del Consejo Privado de Competitividad trae información reveladora. Entre 2019 y 2024, el gasto corriente en personal creció 40.9%, con incrementos diferenciados: 27.2% en el Gobierno nacional, 59.9% en gobiernos regionales y 45.5% en locales. En inversión pública, el Perú lidera la región en términos de participación en el PBI: gastamos 5.3% mientras Chile invierte 3.7%, México 2.4% y Colombia 3.3%. Pasamos de invertir 31 mil millones de soles en el 2014 a 57,439 millones en el 2024, casi duplicando la inversión en una década.

¿Y los resultados? Después de invertir 47 mil millones de soles en la red vial pavimentada, solo avanzamos de 17% a 18.3%. En educación, más de 30 mil millones de soles dieron como resultado que los locales escolares con los tres servicios básicos pasaran de 30.8% a 29.4% (¡!). En salud, 15 mil millones de soles nos dejaron en la misma situación de establecimientos con capacidad instalada adecuada. Los 8.8 mil millones invertidos en alcantarillado nos llevaron a pasar de 73% a 71.4% de hogares conectados. Entonces, ¿Dónde está el problema?

Primero, la dispersión de recursos. Se ofrece mucho que no se puede cumplir. Hay que sincerar las capacidades y priorizar. La gran dispersión de recursos nos lleva a hacer todo, pero todo mal.

Segundo, la planificación deficiente. Anualmente ingresan 13,400 proyectos de inversión pública y 10 mil dejan de recibir presupuesto, quedando truncos. Esta falta de continuidad y planificación condenan al Estado a la ineficiencia perpetua.

Algo similar sucede con los anuncios grandilocuentes de mega inversiones, cuando no contemplamos presupuesto para darle mantenimiento adecuado a las inversiones que ya se ejecutaron. Quizás, si alguien hiciera bien las matemáticas, llegaría a la triste conclusión que ya no hay mucho espacio para construir cosas nuevas.

> "Quizás, si alguien hiciera bien las matemáticas, llegaría a la triste conclusión que ya no hay mucho espacio para construir cosas nuevas".

Tercero, el problema no es (solo) los sueldos. En una década, el sueldo base de maestros de educación básica se duplicó, pasando de 10 mil a 22 mil millones anuales en masa salarial. Pero bajamos 2.3 puntos en comprensión lectora y 5.3 en matemáticas. Se requiere meritocracia, evaluación y sistemas de incentivos que los propios servidores públicos resisten.

Cuarto, el arreglo territorial. Nuestro diseño con más de 1,800 municipalidades distritales, más de 200 provinciales y 24 gobiernos regionales, sin un sistema político que integre, nos ha llevado a la fragmentación e ineficiencia actuales. Es imposible dejar de mencionar la corrupción y una Contraloría policial que no ha ayudado a combatirla, pero sí a espantar a los servidores públicos. Necesitamos un Estado que haga pocas cosas, pero las haga bien. Que planifique integralmente, que supervise efectivamente y que evalúe resultados. No se trata de gastar más, sino de gastar mejor.

Opine:

@Gestionpe
@Gestionpe

Diario Gestión



Director periodístico: Omar Mariluz **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.



NEGOCIOS

ESTUDIO BEST INTERNSHIPEXPERIENCES 2025 DE FIRSTJOB EN PERÚ

Aprendizaje y desarrollo es lo que prioriza el 31% de jóvenes al elegir prácticas profesionales

ISTOCK



Interés. El ambiente laboral también se toma en cuenta en las prácticas profesionales.

Los egresados de universidades y estudiantes buscan que las empresas entreguen experiencia formativa, habilidades que permitan validar si es el camino laboral que quieren seguir o no. La reputación de la organización es otro motivante al momento de elegir la compañía.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

En la tercera edición del estudio Best InternshipExperiences (BIE) 2025 de FirstJob en Perú –firma especialista en marca empleadora y análisis de datos de profesionales– estudiantes y recién egresados evaluaron su experiencia como practicantes en más de 60 empresas del mercado local.

Sofía Giraudo, chief sales officer y cofundadora de FirstJob, señaló que el mayor porcentaje de encuestados (31%) orientó la elección de la empresa a la cual iba a postular para hacer sus prácticas por el aprendizaje y desarrollo esperado. Esta tendencia se mantiene en los últimos años.

"Como es su primera experiencia laboral, buscan que estas empresas entreguen experiencia formativa, habilidades que permitan validar si es el camino laboral que quieren seguir o no. Entonces es muy importante las herramientas que entrega la organización, recibir feedback y cómo proyectan su desarrollo", comentó.

Sin embargo, luego figura la reputación (de la empresa) como segundo motivo (18%) más importante para seleccionar a la compañía. Así, se observa que este aspecto es cada vez más relevante para las organizaciones y también atrae a los nuevos talentos.

"Llama la atención, la reputación es inclusive más importante que la calidad de vida, beneficios y el pago, y eso es porque quieren elegir a una empresa que tenga proyección, sea reconocida y les permite quizás después tener respaldo para postular a una compañía competidora, si quieren mantenerse en el sector", anotó.

Refirió que la inclusión de las compañías en los rankings de empresas empleadoras también es clave para estas nuevas generaciones. Otros aspectos también considerados para postular a prácticas en una empresa son: el ambiente laboral, la calidad de vida, beneficios (sueldo y otros), propósito e innovación.

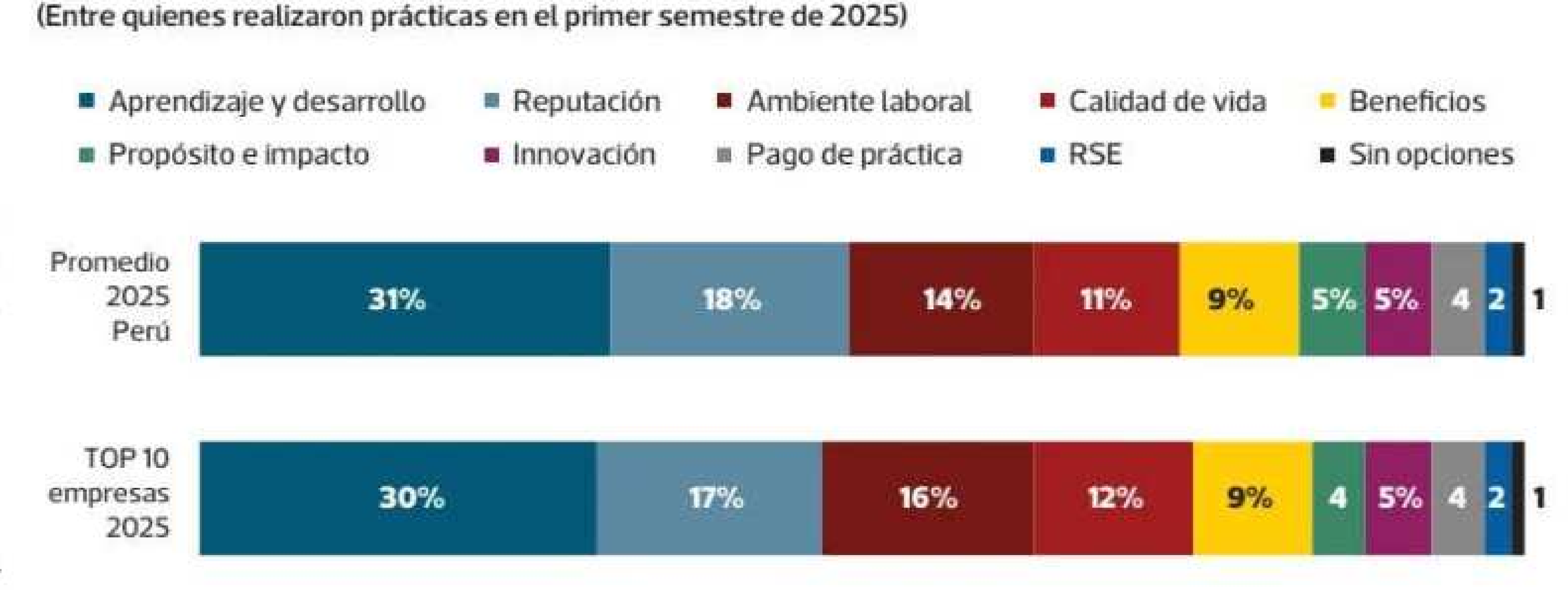
Recomendación

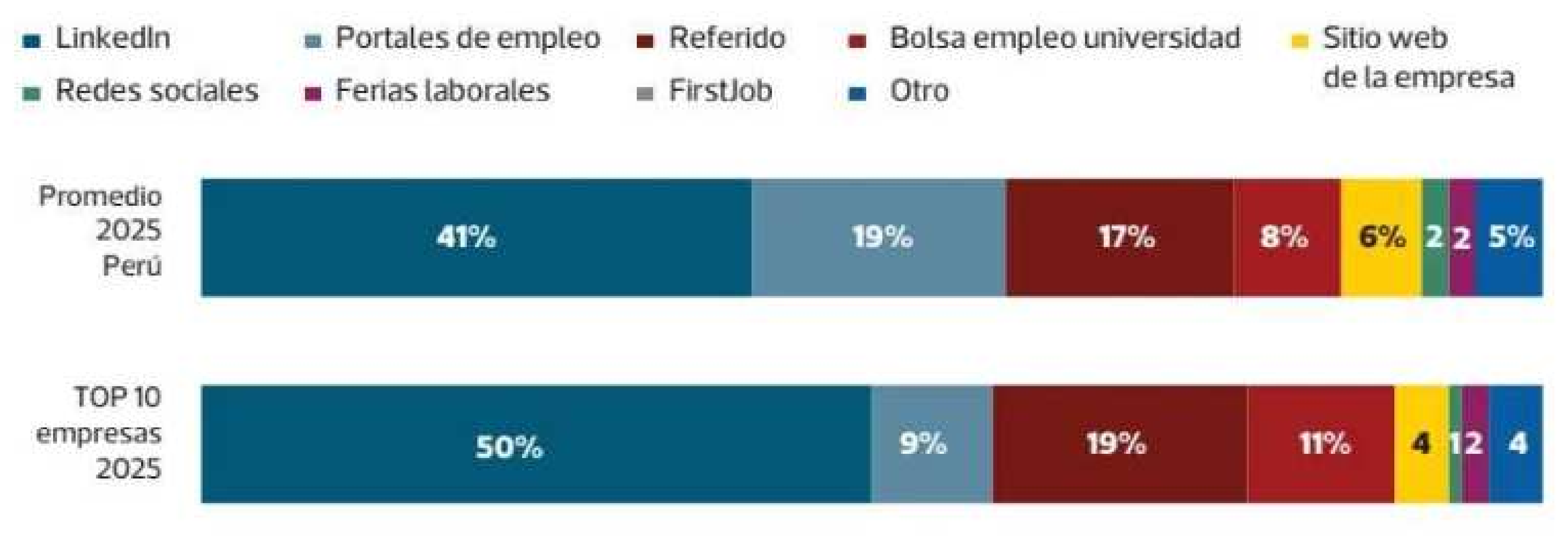
Para recomendar a otras personas donde hacer sus prácticas en una empresa, la importancia de los criterios considerados previamente cambian en cierta medida.

El aprendizaje y desarrollo observado se mantiene como el factor priorizado por la mayoría de encuestados (29%), pero el ambiente laboral (19%) y calidad de vida (14%) saltan al segundo y tercer lugar, desplazando a la reputación a la cuarta posición.

"Ya con la experiencia vivida, el atributo de reputación baja en importancia (para recomendar) y sube al segundo lugar el ambiente laboral. Se valora un buen equipo de trabajo, un jefe que sea mentor, el feedback, que haya un acompañamiento es fundamental y toma más relevancia", dijo.

Agregó que los beneficios intangibles en las firmas son claves para las nuevas generaciones de talento al momento de sugerir a sus pares tentar oportunidad de prácticas.





EN CORTO

Información. Consultados por los canales donde les interesaría encontrar información de la cultura de las empresas, el mayor porcentaje de encuestados (32%) en Perú apuntó a LinkedIn, mostrando así una diferencia con otros países. En Chile y otros mercados, los portales de empleo son también relevantes. "En Perú, LinkedIn no es el canal más usado para buscar prácticas, muchos no tienen ni saben usar esa red", dijo Sofía Giraudo.

Más info en gestion.pe

APUNTA A EXPANDIRSE EN LOS PAÍSES DEL GOLFO PÉRSICO

La marca peruana de lujo Carla Testino llega a Dubái

En su primer año en Emiratos Árabes, la firma proyecta ventas por más de US$ 30,000 y espera duplicarlas al 2027. También alista una línea premium de accesorios para mascotas.



ANI LU TORRES
ani.torres@diariogestion.com.pe

Casi siempre, la ruta de los diseñadores peruanos ha sido llegar primero a Estados Unidos para luego consolidarse en Europa. Pero Carla Testino traza otro camino. La diseñadora peruana acaba de aterrizar con su marca de bolsos y accesorios de lujo, que lleva su nombre, en Dubái, solo para dar el siguiente paso: llegar a los países del Golfo Pérsico.

El estudio de mercado que realizó Testino antes de lanzar su firma arrojó que los mercados estadounidense y europeo ya estaban saturados, mientras que en Dubái aún existe espacio para crecer: un consumidor de alto poder adquisitivo que busca productos diferenciados –por no decir únicos–, de alta calidad y con propósito social.

De acuerdo a medios como la BBC, ciudades como Dubái, Abu Dhabi, Doha y Riad, concentran un alto número de millonarios y grandes fortunas (tienen un régimen fiscal sin impuestos personales sobre la renta), lo que incentiva una potente demanda por artículos de lujo y experiencias exclusivas.

Proyección de ventas

"Somos la primera marca peruana de lujo con presencia en Dubái", asegura la diseñadora y fundadora de Carla Testino Peruvian Handmade. Ahora, con una tienda online operativa en Emiratos Árabes, con presencia física en la tienda Ether (en Abu Dhabi) y un portafolio que incluye bolsos y carteras de algodón Tangüis y alpaca, así como accesorios (línea de charms y phone strap), proyecta ventas por US$ 30,610 para el 2026.

"Para el 2027 nuestra proyección es duplicar esa cifra, alcanzando los US$ 76,500 (520 unidades anuales); y, para fines del 2028, estimamos ventas por US$ 150,000, lo que representa más de 1,000 unidades vendidas", anticipa Testino.

Expansión

Para el 2026, el objetivo de la empresaria es llevar sus diseños premium a los países del Consejo de Cooperación del Golfo (GCC), comenzando con Arabia Saudí, a través de una asociación con un distribuidor local.

"Para finales del 2028, quisiéramos entrar a Qatar. Pero también queremos abrir en Estados Unidos como un segundo mercado interesante y, seguramente, Europa después", detalla. Luego del 2028, evalúa abrir una tienda propia en Lima: el foco es el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

Nueva categoría

Uno de los próximos lanzamientos será una línea de accesorios premium para mascotas. Y es que la marca de lujo identificó que, tras la pandemia, los perros en Emiratos Árabes pasaron de ser considerados animales sucios a convertirse en parte de la familia. "Hoy hay una demanda creciente por productos de lujo para ellos", comenta Testino.

La colección incluirá arneses, collares y correas de cuero, con detalles hechos a mano y elementos tecnológicos. "Buscamos combinar lo artesanal con la innovación, que es algo que este público valora mucho", adelanta.

De otro lado, la firma planea constituir una empresa en Dubái y tener un almacén que les permita reducir costos, mejorar márgenes y distribuir con mayor rapidez en los países del Golfo. "Estamos construyendo una marca global, pero con alma peruana", finaliza la diseñadora.

DIFUSIÓN



Fabricación. Aunque la marca es peruana y cuenta con elementos hechos a mano en el país, el resto de la confección de carteras y bolsos se realiza en Europa.

DIXIT



Carla Testino
Fundadora de Carla Testino Peruvian Handmade.

"Hoy el punto clave es lograr un producto de calidad, pero a un precio atractivo. Nuestro sueño es ser una marca global con raíces peruanas".

OTROSÍDIGO

Red de mujeres artesanas

Propósito. Carla Testino aclara que no busca masificar la marca, sino ser coherente con su propuesta sostenible. Ahora trabajan con una red de artesanas de Lima (Asociación Kuska Rumi), quienes tejen con algodón orgánico las asas y correas de los bolsos y carteras, que llevan por diseño la piedra de los 12 ángulos de Cusco. "Con ellas desarrollamos tres pilares: educación financiera, autoestima y liderazgo comunitario", describe.

Encuentra este contenido en:



CON LOCATARIOS DE LA MISMA CIUDAD

DIFUSIÓN



Oferta. Actualmente, el strip mall alberga 18 marcas.

SUMA Strip Mall se afianza en Chiclayo y observa nuevas ciudades del norte

SUMA Strip Mall, desarrollado por la familia Scander, de Chiclayo (con experiencia en el sector inmobiliario) tiene como meta crecer en formatos de retail moderno. Jorge Cumpa, gerente general de la empresa, señaló que el centro comercial norteño –ubicado en un terreno 3,500 m2– acaba de cumplir dos años de operación, un periodo en el que han logrado alcanzar el 100% de ocupabilidad.

Comentó que el centro comercial se distingue por trabajar únicamente con marcas de inversión chiclayana. Aunque algunas son franquicias, remarcó que los franquiciados son empresarios locales, lo que refuerza el compromiso del proyecto con el talento regional.

Según explicó, el hecho de no contar con supermercados ni tiendas por departamento representa un reto adicional, pues obliga a ser más competitivos para atraer público sin apoyarse en las llamadas "tiendas ancla".

Nuevos proyectos

Cumpa subrayó que el objetivo inmediato es consolidar la marca SUMA como un espacio de referencia en Chiclayo, pero también llevar su modelo a otras ciudades. "En el mediano plazo –de tres a cinco años– los inversionistas ya están mirando con interés ciudades como Piura o Trujillo, donde podríamos replicar este modelo", añadió.

Para hacerlo, lo que buscan es un aliado estratégico que cuente con el terreno, permitiéndoles realizar una inversión conjunta. "Nosotros nos encargaríamos de la infraestructura y la implementación, mientras que el socio aportaría el espacio", precisó.

Al respecto, el ejecutivo dijo que se miran Truillo y Piura por el potencial que tienen. "Los inversionistas –y yo mismo– estamos convencidos de que aquí se pueden hacer negocios que no solo sean rentables, sino que también beneficien a las ciudades", afirmó.

EN CORTO

Aporte. La inversión inicial fue de aproximadamente US$ 6 millones, íntegramente aportados por la familia Scander. A ello se suma una inversión complementaria de alrededor de US$ 1 millón por parte de los socios comerciales, destinada a la adecuación y apertura de sus locales.


VIVE LA EXPERIENCIA
DanSa
Danzas y Sabores del Perú
PRESENTANDO:
YANUQ
LA MAGIA DE TERESA
Un espectáculo creado por:
Vania Masías & Lucho Quequezana
Compre sus entradas en:
Joinnus
Cena menú degustación
Show inmersivo y música en vivo
Imágenes referenciales
servicioalcliente@dansa.pe
(01) 219-9000
Av. Rivera Navarrete 2692

GASTRONOMÍA

Grupo Wong sumará locales de Mediterráneo y mira al exterior

División de restaurantes del holding prevé abrir dos puntos de venta más para su marca Mediterráneo a inicios del 2026. Este año, apostaron por la nueva marca de gastronomía, arte y cultura, DanSa. Esperan mantener un crecimiento de 5% al cierre de este 2025.



GEC

Mejoras. También se realizan al interior de los locales.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La división de restaurantes del Grupo Wong continúa con su estrategia de expansión y optimización operativa. En ese proceso, la presencia de sus marcas sigue extendiéndose en Lima.

Gabriela Kanashiro, gerente de restaurantes Mediterráneo y Don Buffet, mencionó que hoy tienen 11 locales del primero, 12 módulos de papas fritas con snacks al paso de la misma marca y tres locales Don Buffet.

"Este año hemos abierto un nuevo módulo de Mediterráneo en Plaza Tradiciones de Mall del Sur", comentó.

Otro hito importante fue el lanzamiento, en marzo, de su nueva marca gastronómica: DanSa, un restaurante de experiencia inmersiva que combina gastronomía, arte y cultura.

"El local en Lince tiene un menú degustación de nueve tiempos, cinco de comidas, y un postre con cacao peruano y bebidas representativas del país, se atiende a más de 400 personas a la vez", resaltó.

A corto plazo, proyectan continuar el despliegue de Mediterráneo. "Nuestro objetivo es abrir dos locales más para inicios del 2026, aunque aún no podemos revelar las ubicaciones", adelantó.

Perspectivas y opciones

La expectativa de los restaurantes del grupo para este año es mantener un crecimiento de 5%, impulsado por la apertura de locales (el módulo de Mediterráneo y DanSa) y la consolidación de sus propuestas como "marcas relevantes en el segmento familiar".

Sobre la expansión a provincias o el ingreso al extranjero mediante franquicias, Kanashiro indicó que éstas son posibilidades a futuro, aunque la prioridad inmediata es Lima. "Hemos recibido propuestas para franquiciar Mediterráneo en Estados Unidos y Europa, pero no hay nada concreto", manifestó la ejecutiva.

Por lo pronto, Mediterráneo viene renovando su carta con nuevas propuestas; mientras que Don Buffet incorporará más platos típicos según el calendario festivo. "Estamos mejorando constantemente nuestros locales como los establecimientos de San Borja, Benavides, Aranibar con nueva arquitectura interior". añadió.

La marca Mediterráneo fue fundada en 1983, pero recién en el 2015, con su adquisición por parte del Grupo Wong, inició un proceso de expansión que la llevó a alcanzar 23 locales. Por su parte, Don Buffet nació en el 2012 y actualmente cuenta con tres locales.



OTROSÍ DIGO

Ventas crecen 5% a junio último

Balance. Al cierre del primer semestre, la división de restaurantes del Grupo Wong creció 5% en ventas frente al mismo periodo del año anterior. "Ha sido un tiempo de revisión de todos los procesos porque hacemos mejoras continuas e innovaciones, tomamos tiempo en esto que es muy importante", anotó Gabriela Kanashiro.

DE LA MANO DEL GRUPO ALESE

Maserati traerá nueva SUV de lujo de edición limitada


DIFUSIÓN

Exclusividad. Es factor clave.

Desde el 2018, Grupo Alese es el importador exclusivo de Maserati en el Perú, consolidando la presencia local de la marca italiana. Para mantener su enfoque en vehículos de lujo, aseguró un stock del modelo Grecale Trofeo (una SUV con motor orientado a la performance deportiva), cuyos cupos a nivel mundial son limitados.

"Esta presentación se realiza bajo el esquema de "locations" que traerá de 10 a 12 unidades este año que se han asegurado para Perú. El precio base es de US$ 150,000 y está condicionado a la disponibilidad del modelo en el país", comentó Carolina Vásquez, gerente general adjunta de Grupo Alese.

La ejecutiva explicó que dicha modalidad de venta busca evitar la sobreoferta y mantener una percepción de exclusividad, elemento que consideran esencial en el posicionamiento de la marca.

Proyección

La introducción del modelo Grecale Trofeo al mercado local permitirá al referido grupo un incremento del 20% en la facturación durante esta segunda mitad del año.

De cara al 2026, proyectan un crecimiento de 20% en ventas, acompañado de nuevos lanzamientos que mantendrán el modelo de edición limitada como parte de su estrategia de diferenciación en el segmento de lujo automotor.

El crecimiento también respondería a una evolución en su público objetivo, que hoy abarca a un rango de entre 35 y 60 años, con preferencia por modelos diversos, refirió Vásquez.

EXPLORACIÓN DE COBRE Y ORO

Solis Minerals con luz verde para perforación en Moquegua

La australiana Solis Minerals obtuvo los permisos para iniciar perforaciones en su proyecto de exploración de cobre y oro Ilo Este (Moquegua). El programa comenzará con aproximadamente 10 perforaciones diamantinas (DD), que sumarán un total de 5,000 metros.

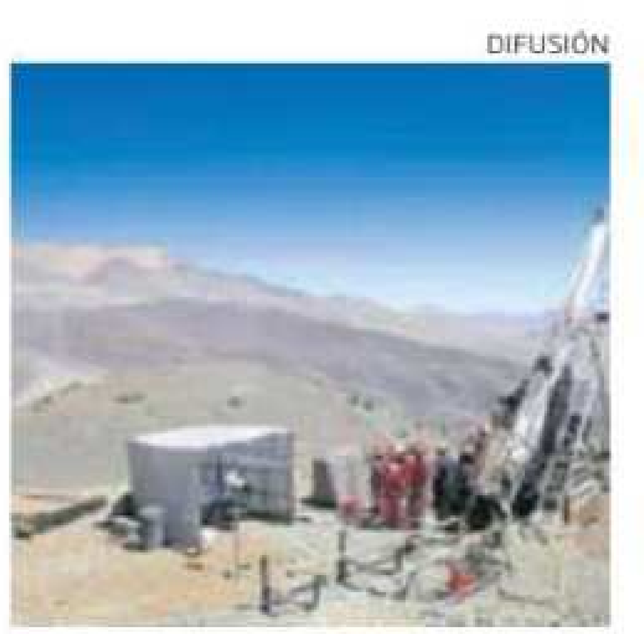
De esa manera, la minera planea perforar en Ilo Este y generar un periodo de flujo informativo significativo en apoyo al objetivo de Solis Minerals de identificar recursos de cobre y oro en el sur del Perú con potencial para albergar operaciones mineras a gran escala.

Los objetivos de perforación de la minera en Ilo Este se ubican a baja altitud (no supera los 1,100 metros), cerca de la costa, con mineralización visible y acceso a infraestructura clave, en una zona donde operan grandes empresas mineras de cobre como Southern Copper, Teck y Anglo American.

Inicio de trabajos

Las perforaciones históricas (previas) en Ilo Este registraron mineralización de cobre y oro, aunque no alcanzaron el núcleo de la anomalía geofísica recién definida. Los trabajos actuales afinan el modelo geológico para orientar las perforaciones hacia este objetivo.

Ahora, se espera que la perforación en Ilo Este comience este mes, utilizando la perforadora diamantina y el equipo provenientes del proyecto Chancho al Palo de la misma empresa. Los análisis de muestras serán realizados por ALS Global en Lima, Perú.


DIFUSIÓN

Proyecto. Se ubica cerca de otras grandes operaciones.

El mencionado proyecto es un sistema mineral de cobre con oro, plata y molibdeno coincidentes, ubicado dentro de la franja cuprífera costera del sur del país. La mineralización en la superficie ha sido cartografiada en más de tres kilómetros cuadrados (km^2).

Además, forma parte de la estrategia regional más amplia de Solis Minerals para explorar cobre y oro en una de las jurisdicciones mineras más consolidadas del mundo.

OPINIÓN

JULIA VELARDE SUSSONI
Docente de la Universidad de Lima



El testamento: clave para preservar el patrimonio y la empresa familiar

En el Perú, la ausencia de planificación patrimonial suele traducirse en conflictos, procesos legales prolongados y, en muchos casos, la desintegración de negocios familiares. Frente a este panorama, el testamento se convierte en una herramienta clave para organizar con anticipación la transmisión del patrimonio, especialmente cuando este incluye una empresa familiar.

Prevención desde el testamento

Más allá de su función tradicional como manifestación de última voluntad, el testamento cumple un rol estratégico: preserva el valor del legado y reduce el riesgo de disputas entre herederos, garantizando una sucesión ordenada y respetuosa de los vínculos familiares y empresariales. Además, contar con el respaldo de un notario durante la elaboración del testamento asegura que el documento sea legalmente válido, coherente y capaz de responder a posibles situaciones futuras.

Una opción útil es incluir una cláusula que fomente la mediación, priorizando el diálogo entre herederos antes de recurrir a instancias judiciales, lo que facilita acuerdos y reduce tensiones.

> "Una opción útil es incluir una cláusula que fomente la mediación, priorizando el diálogo entre herederos antes de recurrir a instancias judiciales, lo que facilita acuerdos y reduce tensiones".

Preservar la empresa familiar

Cuando el patrimonio incluye una empresa familiar, el testamento adquiere especial importancia. Sin una adecuada previsión, el negocio puede dividirse, perder liderazgo o detenerse por disputas. La ley peruana permite disponer que un heredero asuma el negocio y compense a los demás económicamente en un plazo establecido. Este mecanismo asegura la continuidad operativa y el respeto a los derechos sucesorios. Si se cumplen los requisitos —como la condición de unidad productiva y el respeto a la legítima—, esta medida puede ser decisiva para preservar tanto la empresa como la armonía familiar.

El albacea: garante del cumplimiento testamentario

El testador puede nombre un albacea para ejecutar su voluntad. El albacea administra bienes, paga deudas y entrega legados conforme al testamento, tiene un rol clave en sucesiones complejas, pues actúa con neutralidad y puede representar legalmente la sucesión en caso de conflictos.

Sustituciones hereditarias: previsión frente a imprevistos

En el testamento se puede establecer sustituciones hereditarias, es decir, disponer qué debe suceder si el heredero inicialmente designado fallece antes que el testador, renuncia a la herencia o queda legalmente impedido. Esta previsión evita vacíos legales y

Respeto a la legítima

En el Perú, la libertad para disponer del patrimonio tiene una limitación legal: la legítima. Los herederos forzosos —como hijos, cónyuge o padres— tienen derecho a una porción específica de la herencia. El testamento no puede privarlos de ese derecho, lo que obliga a planificar con justicia, equilibrio y asesoría especializada.

Conclusión: prever para proteger

El testamento convierte posibles conflictos en una transición clara y respetuosa. En empresas familiares, es una herramienta que brinda estabilidad y favorece la continuidad entre generaciones. Más que un acto individual, es una decisión responsable que resguarda a la familia y el legado empresarial.

Promover la planificación sucesoria es clave, especialmente ante el riesgo de que muchas empresas no sobrevivan al cambio generacional por falta de previsión.

Planificar es proteger, y el testamento es una vía efectiva para lograrlo.

RADAR EMPRESARIAL

TRAS ADQUISICIÓN

NielsenIQ implementará software de Mtrix


Tecnología. Analiza inventarios y ventas en comercios.

◆ La empresa global de investigación de mercados y análisis de datos, NielsenIQ (NIQ), anunció la adquisición de Mtrix, compañía brasileña de software para la cadena de suministro indirecta. Así, la especialista en medición de audiencias y comportamiento del consumidor –con presencia en Perú– apunta a que, a través de esta compra, los clientes (productores) tengan una perspectiva en mayor detalle de la trazabilidad y condiciones de los productos que se comercializan en puntos de venta del canal tradicional.

Armando Uriegas, presidente regional de NielsenIQ para Latinoamérica, anunció que la tecnología de Mtrix se implementará en Perú –y en otros países de Latinoamérica como México, Colombia, Ecuador, Argentina, Guatemala, Costa Rica– a partir del cuarto trimestre del próximo año.

HIGHLANDER SILVER

Encuentran oro y plata en Áncash

◆ Highlander Silver reportó avances positivos en su proyecto San Luis (Ancash), tras completar los primeros siete sondajes sobre un objetivo conceptual de minería a cielo abierto. Dichas perforaciones se enfocaron en el sistema mineral Bonita y revelaron intersecciones de alta ley –es decir, con concentraciones significativas– de oro y plata desde zonas cercanas a la superficie. Los trabajos dan continuidad a dos perforaciones antiguas (BOD-001 y BOD-002). Todos los pozos recientes interceptaron mineralización importante de oro y plata, reforzando el potencial del área para ser una futura mina a cielo abierto.

GRUPO ANDINO



Registró en ventas acumuladas el primer semestre.


El holding registró una utilidad neta de S/ 9.6 millones y un ebitda que creció 60%, alcanzando los S/ 38.4 millones.

EN ESTADOS UNIDOS

Franquicia de Burger King en quiebra

◆ En Estados Unidos, una de las franquicias más grandes de Burger King en Estados Unidos, se declara en quiebra. Se trata de Consolidated Burger Holdings, una firma que operaba 57 locales, principalmente, en el norte de Florida y el sur de Georgia. Tras acumular casi US$ 37 millones en deudas, presentó un pedido de quiebra bajo el Capítulo 11. La decisión sería resultado de la caída del consumo, aumento constante de costos y locales que funcionaban con pérdidas.

La compañía venía con presiones desde hace tiempo. En el 2023, las pérdidas alcanzaron los US$ 6.3 millones. En tanto, los gastos fijos –como alquileres y deudas– se-



Ajustes. Locales que no rindan cambiarán de operadores.

guían en niveles imposibles de sostener.

Así, las preocupaciones no llegaron solo desde el mercado. En enero, la propia cadena Burger King le inició un juicio por incumplir con los acuerdos de remodelación de los locales, reportó Ámbito.

A TRAVÉS DE FRANQUICIADOS

Siemens impulsa producción local para atender a minería

Empresa alemana suma socio nacional para manufactura de tableros de distribución eléctrica para la industria minera. En Perú, compañía también participa en proyectos vinculados con la distribución y tratamiento de agua potable.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La tecnológica alemana Siemens refuerza su presencia en el país con una estrategia que combina innovación , expansión de red local y foco en sectores clave como minería, agua e infraestructura. Con nuevos proyectos y una estructura que incluye manufactura local, la compañía alemana busca consolidar su crecimiento.

Santiago Thomassey-Rambeaud, country manager de la firma para Perú y Ecuador, explicó que localmente operan bajo un sistema de franquiciados. A través de estos actores, elaboran productos y soluciones bajo los estándares de la marca.

"Este año incorporamos un nuevo franquiciado especializado en tableros de distribución eléctrica para la industria minera, un sector en el que contamos con una sólida base instalada. A partir de ahora, estos productos, que antes eran importados, serán fabricados localmente, con la posibilidad de exportarlos a países vecinos en determinados casos", destacó.

EN CORTO

Meta. En el 2023, la empresa había proyectado alcanzar US$ 100 millones en ingresos en Perú este 2025, una meta que consideran viable debido al dinamismo de la minería, infraestructura y distribución de agua. "Si logramos concretar todos los proyectos, alcanzaremos nuestras metas", dijo Thomassey-Rambeaud.

Hoy, la compañía impulsa la manufactura local con franquiciados como Manelsa y Dimatic, enfocados en soluciones eléctricas con ingeniería y materiales peruanos.

Proyectos en Perú

En este 2025, Siemens también está involucrado en proyectos vinculados con la distribución y tratamiento de agua potable, así como con el agro.

"Se trata de agricultura de precisión, donde venimos desarrollando soluciones junto a socios peruanos especializados en el rubro, con el objetivo de mejorar la gestión del recurso hídrico, un bien escaso cuya optimización representa también un compromiso con la sostenibilidad", explicó Thomassey-Rambeaud.

Un caso importante fue la implementación de su plataforma PCS 7 (plataforma de control distribuido) para la automatización de procesos industriales en una azucarera local.



Innovación. Alistan nuevos sistemas de protección eléctrica.

Sectores

Si bien el crecimiento de la firma en el 2024 estuvo marcado por obras en infraestructura, comunicaciones y transporte, el ejecutivo no descarta una reactivación de estas iniciativas a mediano plazo.

"Perú se está preparando para convertirse en el nexo entre Brasil y China, y al mismo tiempo aprovechar esa infraestructura para potenciar su capacidad productiva. Ahí es donde están las oportunidades que se presentarán en los próximos años", proyectó.



BAJO LA LUPA

ANA MARÍA MARTÍNEZ
Cofundadora en Kaudal



Los 4 roles esenciales para gobernar la adopción de la IA

El éxito no está solo en definirlos, sino en que trabajen como un equipo coordinado que mejore continuamente.



ISTOCK

Cultura. Un buen Sponsor fomenta una cultura de experimentación con límites de seguridad y reconoce públicamente a quienes ya han adoptado la IA para inspirar a los demás.

La inteligencia artificial (IA) generativa ha vuelto a poner la adopción tecnológica en el centro de la agenda empresarial. Pero como ya he escrito antes, no basta con entusiasmarse. Adoptarla de forma efectiva, responsable y sostenible requiere más que buenas intenciones o charlas inspiradoras. Requiere liderazgo interno continuo que empodere a la organización. En las empresas que lo están logrando con mayor impacto, ese liderazgo no depende de una sola persona, sino de un pequeño equipo con 4 roles bien definidos y coordinados que combinan lo técnico y lo humano: el Sponsor, el Owner, el Gestor Técnico y el Motivador.

1. El Sponsor: transmite urgencia sin imponer miedo Idealmente es el CEO o alguien en la alta dirección con gran influencia. Su tarea no es técnica, sino simbólica: recordar que la adopción tecnológica es una prioridad estratégica. Su mensaje debe ser claro, tangible, frecuente y empoderante. No basta con decir "hay que usar IA", hay que explicar por qué, cómo empezar y qué beneficios traerá a las personas. Un buen Sponsor fomenta una cultura de experimentación con límites de seguridad y reconoce públicamente a quienes ya han adoptado la IA para inspirar a los demás con casos cercanos. Conozco a un Sponsor de una empresa financiera peruana que declaró a su organización que quienes tuvieran buen rendimiento y aprendieran a automatizar no serían reemplazados, sino que tomarían labores más estratégicas. Además, pidió a los líderes no contratar personal sin antes asegurar que sus equipos automatizaran tareas manuales para liberar capacidad. Cada trimestre reconoce a los mejores "Automators" y comparte sus logros con otras sedes. Después de 2 años implementando este sistema en Perú, ha pasado a liderar el negocio en Colombia y ha priorizado implementar el mismo sistema allá.

2. El Owner: define la estrategia y el sistema de adopción Este rol lo debe asumir alguien que reporte al Sponsor y tenga como prioridad elevar la productividad laboral con tecnología. Debe combinar entendimiento técnico con criterio organizacional. Puede ser un CTO, director de Tecnología, Transformación Digital, Reingeniería o incluso un líder de Gestión Humana con influencia y apertura al mundo tecnológico. El Owner no debe ver la adopción tecnológica solo como un tema técnico ni reducirla a capacitaciones genéricas. Debe construir (o contratar) un sistema robusto y continuo que acompañe a cada persona de forma personalizada y centralice la data de los proyectos para facilitar la gobernanza. Desde lo humano el sistema debe servir para ayudar a las personas a identificar ineficiencias en su rol y conectarlas con las herramientas adecuadas; para luego darles tiempo y acompañamiento para que aprendan implementando, no solo escuchando expertos. Desde lo técnico, el sistema debe tener metas e indicadores revisables semanalmente. No medir por ejemplo cuántas personas asistieron a una charla sobre Copilot, sino cuántas lo implementaron y qué eficiencias lograron (ahorros de tiempo, dinero o mejora de servicios). Además, el sistema debe facilitar (y exigir) la documentación de los proyectos en distintas etapas para poder gestionarlos (frenarlos, escalarlos o traspasarlos). En resumen, el Owner diseña y mejora el sistema de adopción tecnológica de la empresa.

3. El Gestor Técnico: disponibiliza herramientas y gestiona proyectos. Idealmente reporta al Owner y lidera la ejecución, en coordinación constante con el Motivador y reportando sus avances al Owner. El Gestor debe conocer y usar las herramientas que se quiere que otros adopten. Su trabajo comienza cuando los colaboradores documentan qué procesos desean automatizar. El Gestor revisa esa información, decide si tienen la autonomía y accesos adecuados, y puede restringirlos o expandirlos. Por ejemplo, si alguien necesita automatizar la extracción de datos de PDFs, el Gestor puede otorgar una licencia premium con AI de Power Automate muy útil para esto. Un buen Gestor también da seguimiento a los proyectos activos y prioriza los más prometedores. Finalmente, exige una buena documentación, ya que cada proyecto se convierte en un activo digital que puede replicarse o conectarse con otros. Un buen Gestor evita automatizaciones desordenadas, define reglas de acceso y asegura que el conocimiento y los activos digitales se aprovechen minimizando riesgos.

> "Un buen Gestor también da seguimiento a los proyectos activos y prioriza los más prometedores".

4. El Motivador: integra la adopción tecnológica a la cultura. Este rol, idealmente proviene de Gestión Humana y complementa al Gestor, con un mayor foco en las personas. Se asegura de que tanto colaboradores como jefes prioricen el cambio y lo vean como algo valioso. Organiza intervenciones comunicacionales, reconoce logros y genera espacios (como salas de coworking) donde las personas trabajen juntas en sus proyectos. También coordina eventos en los que el Sponsor reconoce públicamente a los mejores "Automators", generando un contagio positivo. Un buen Motivador convierte la adopción tecnológica en una iniciativa cultural que crece como bola de nieve y a la que las áreas se suman por convicción, no por obligación. Ninguno de estos roles requiere dedicación exclusiva, pero sí priorización. Cada uno es fundamental y he visto cuando el sistema falla porque un rol se debilita. Sin Sponsor, el mensaje se diluye, sin Owner, no hay norte ni sistema, sin Gestor Técnico, se pierde el control y la trazabilidad y sin Motivador, la energía se apaga. El éxito no está solo en definirlos, sino en que trabajen como un equipo coordinado que mejore continuamente.

REVISIÓN DE OBRAS DESDE EL 2010

Más de 250 mil proyectos fueron declarados viables, pero solo la mitad se culminó

El informe también analiza el tiempo que toma ejecutar una obra desde su viabilidad hasta su culminación, revelando patrones de retraso estructural, especialmente en los gobiernos locales.

ANÁLISIS DEL CPC

En los últimos años, el Perú ha experimentado una expansión notable en su cartera de proyectos de inversión pública. Entre el 2010 y 2024, se declararon viables más de 256 mil proyectos en los tres niveles de gobierno. Esta cifra, por sí sola, podría sugerir un sistema vigoroso y proactivo en la formulación de iniciativas.

Sin embargo, al mirar más de cerca, la historia cambia: solo poco más de la mitad de estos proyectos ha logrado cerrarse. En otras palabras, hay mucho inicio, pero poco final. La promesa de desarrollo se diluye en la ineficiencia.

Un estudio del Consejo Privado de Competitividad (CPC) examina en profundidad la capacidad de gestión de la inversión pública a nivel nacional. A diferencia de otros análisis, este parte desde la declaración de viabilidad de un proyecto hasta alcanzar la etapa de cierre, para lo cual se definen como cerrados aquellos proyectos con más del 85% de ejecución presupuestal.

Además, se analiza el tiempo que toma ejecutar un proyecto desde su viabilidad hasta su culminación, revelando patrones de retraso estructural, especialmente en los gobiernos locales (GL).

DIFUSIÓN



Proyectos. Atomización del portafolio es uno de los problemas.

Proyectos cerrados

El primer hallazgo es contundente: del universo de proyectos viables desde el 2010, solo el 51% logró cerrarse a diciembre del 2024.

¿Qué tipo de proyectos se están cerrando? En los GL, la gran mayoría corresponde a obras pequeñas: el 98% de los proyectos cerrados tuvo un costo menor a S/ 10 millones y el 69% costó menos de S/ 1 millón. En promedio, los GL manejan proyectos de apenas S/ 1.5 millones.

En contraste, el Gobierno nacional (GN) gestiona inversiones de mayor escala, con más del 13% de sus proyectos por encima de S/ 10 millones y un promedio de S/ 10 millones por proyecto. Los gobiernos regionales (GR), por su parte, tienen una escala intermedia, con proyectos que rondan los S/ 6 millones en promedio.

La atomización del portafolio –es decir, la proliferación de proyectos pequeños– constituye uno de los principales problemas. Cada gestión municipal repite un mismo patrón: la mayoría de declaratorias de viabilidad se concentra en los dos primeros años del mandato, una tendencia que se ha intensificado con el tiempo.

Solo en el periodo 2019 y 2022, más de 45 mil proyectos fueron declarados viables en los primeros dos años de gestión, y esta dinámica persiste en el periodo actual, con 39 mil nuevos proyectos viables registrados entre el 2023 y 2024.

Ante este escenario, el estudio plantea que la eficiencia en la inversión pública no puede medirse solo por cuántos proyectos se declaran viables o cuántos se cierran, sino por cuánto tiempo toma llegar de un punto al otro.

Velocidad de ejecución

Para ello, desarrolla un índice de velocidad de ejecución que cuantifica cuántos días pasan, en promedio, por cada millón de soles ejecutados, desde la declaratoria de viabilidad hasta el cierre.

A nivel nacional, la eficiencia ha mostrado un deterioro progresivo en la última década. En el 2010, el índice de velocidad alcanzó su punto más alto (0.689). Sin embargo, desde entonces cayó bruscamente en el 2011 (0.565) y se mantuvo en descenso o estancamiento hasta 2021, cuando alcanzó su punto más bajo con un valor de 0.488.

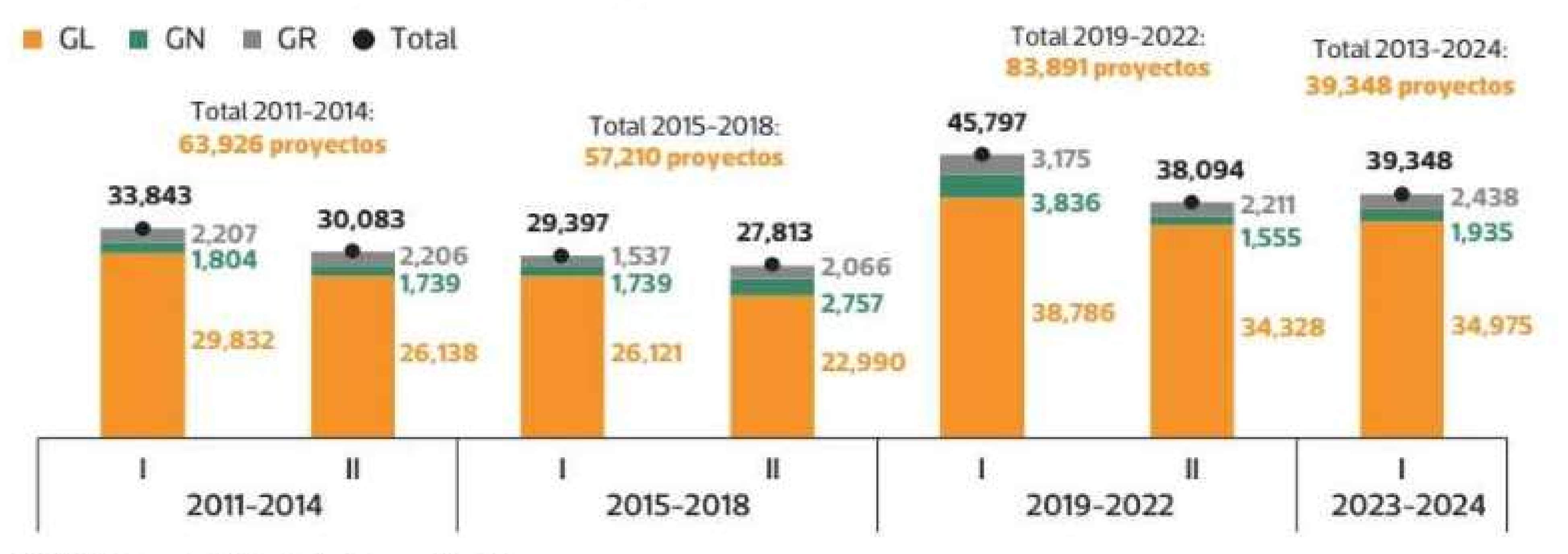
A partir del 2022 se observa una recuperación moderada: 0.491 ese año, 0.504 en el 2023 y 0.510 en el 2024. Aunque es una señal positiva, el país aún se encuentra lejos de los niveles de eficiencia de inicio de la década pasada, y aún se encuentra por debajo de los niveles prepandemia.

Solo el análisis del periodo 2021–2024 ofrece algunas luces y matices. En el GN, destacan sectores como Transporte y Comunicaciones y Defensa, cuyos proyectos alcanzan índices de velocidad alrededor de 0.65.

En los GR, Tacna, Apurímac y Cusco logran posicionarse como los de mayor velocidad relativa. Sin embargo, otros departamentos como Pasco, Áncash o Huánuco, se encuentran en la cola de la distribución de velocidad de ejecución.

En los gobiernos locales, resaltan Loreto, Tacna y Ucayali como los ejecutores más eficientes, mientras que Huancavelica, Pasco y Junín muestran los peores resultados.

Evolución de proyectos de inversión declarados viables por nivel de gobierno y periodo municipal (2011-2024)



FUENTE: Consejo Privado de Competitividad

Tasa de cierre de proyectos por nivel de gobierno

(Evaluación de proyectos cerrados durante el periodo 2010-2024)



FUENTE: Consejo Privado de Competitividad

OTROSÍDIGO

Déficit de ejecución

Priorizar. Desde el CPC se insiste en racionalizar la cartera de proyectos, priorizando aquellos de mayor impacto. Perú no enfrenta un déficit de iniciativas ni de recursos, sino un déficit de ejecución. Sin una reforma estructural en la forma de concebir, priorizar y llevar a cabo proyectos de inversión, los anuncios seguirán desbordando la realidad.

Más info en  gestion.pe

EMPRESAS ENFRENTAN UN NUEVO ESTÁNDAR DE VIGILANCIA LABORAL

Monitoreo a salud mental de trabajadores es obligatorio

Un nuevo precedente vinculante obliga a los empleadores a vigilar también la salud mental de sus trabajadores y aplicar medidas específicas en casos de reincorporación tras eventos traumáticos.

ISTOCK

Bienestar psicológico. Empresas enfrentan exigencias de prevención y control.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

En el mundo laboral, hablar de seguridad y salud en el trabajo suele remitirnos a riesgos físicos, accidentes operativos o condiciones materiales visibles. Sin embargo, se tiende a dejar de lado una dimensión menos tangible pero igualmente crítica: la salud mental.

El Tribunal de Fiscalización Laboral (TFL) de la Sunafil incorpora esta perspectiva en el análisis de responsabilidades empresariales. La resolución no solo reconoce que el deber de vigilancia de la salud también abarca el bienestar psicológico del trabajador, sino que establece cómo deben actuar las empresas ante procesos de reincorporación de personal en tratamiento psiquiátrico o psicológico.

El análisis del Tribunal

El precedente se origina en un procedimiento contra una empresa de seguridad que reincorporó a un trabajador que había sido víctima de un asalto armado durante su jornada.

Aunque el empleado permaneció en tratamiento médico por secuelas físicas y psicológicas, la empresa lo reubicó en un puesto administrativo sin realizar una evaluación psicológica y psiquiátrica actualizada, pese a que su propia área médica había recomendado esa medida antes del retorno.

La Sunafil verificó que la evaluación realizada correspondía a un año previo, y que no se había aplicado un examen médico por cambio de funciones.

El TFL concluyó que la empresa no cumplió con su deber de vigilancia en materia de salud mental. Si bien contaba con protocolos internos, estos no se ejecutaron adecuadamente frente a un riesgo psicosocial identificado.

La autoridad enfatizó que el seguimiento de la salud del trabajador no puede limitarse a evaluaciones formales, sino que debe incluir acciones preventivas proporcionales al nivel de riesgo, sobre todo cuando el empleador ya tiene conocimiento de una afectación emocional vinculada al entorno de trabajo.



Precedente vinculante

El Tribunal determinó que el deber de vigilancia del empleador abarca también la salud mental del trabajador, especialmente en contextos de reincorporación tras eventos traumáticos o durante tratamientos psiquiátricos.

En estos casos, se requiere un enfoque preventivo que puede incluir evaluaciones clínicas actualizadas, validación del estado de salud por el área ocupacional, adecuación de funciones y coordinación con servicios especializados.

Como criterio obligatorio, se estableció que la omisión de estas medidas frente a riesgos psicosociales constituye una infracción muy grave.

La empresa debe demostrar que las evaluaciones realizadas fueron oportunas, técnicamente justificadas y pertinentes al caso concreto. Asimismo, debe acreditar que adoptó acciones razonables para asegurar condiciones laborales compatibles con la situación del trabajador, siempre que haya tenido conocimiento de su estado.

Deber empresarial

Brian Ávalos, socio en Derecho Laboral de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, explicó que "hasta ahora, muchas empresas asociaban este deber solo a riesgos físicos. Lo que dice la Sunafil es que también debe vigilarse la salud emocional, especialmente si el trabajador ha pasado por un evento traumático o tiene diagnóstico psiquiátrico".

Según el abogado, esto implica que ya no basta con aplicar exámenes médicos rutinarios, sino que debe hacerse un seguimiento activo.

Katy Noriega, asociada principal de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, coincide en que el precedente formaliza una obligación que muchas veces se dejaba en segundo plano: "Incorpora de manera clara la salud mental como parte del deber de vigilancia, y lo hace bajo un enfoque alineado con los tratados internacionales sobre derechos humanos laborales".

Pero, advierte que este reconocimiento viene acompañado de un riesgo: la norma no establece con claridad en qué momento exacto debe activarse esta obligación reforzada.

OTROSÍDIGO

Mecanismo de seguimiento. Ambos especialistas consultados aclaran que el precedente no obliga a las empresas a tener un psicólogo o psiquiatra en plantilla, pero es obligatorio garantizar que exista un mecanismo de seguimiento clínico adecuado.

Más info en gestion.pe

MEF PRESENTÓ ANTE GREMIOS AL DIRECTOR EJECUTIVO DEL CNCF

Nuevo encargado de impulsar el "shock desregulatorio"

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Diversos gremios empresariales sostuvieron ayer una reunión con el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Raúl Pérez Reyes, y otros altos funcionarios como parte de una nueva sesión de Mesa Ejecutiva, en el marco del seguimiento al "shock desregulatorio".

Uno de los gremios que estuvo presente fue ComexPerú. Su director ejecutivo, Jaime Dupuy, destacó como principal punto de la reunión la presentación del nuevo director ejecutivo del Consejo Nacional de Competitividad y Formalización (CNCF), Luis Fernando Ruiz Lecaros. **Gestión** conoció que desde el 21 de julio ocupa este cargo.

Uno de los primeros compromisos de Ruiz Lecaros fue que se pondrá en contacto, en los siguientes días de esta semana, con los diferentes gremios para abordar el avance de las medidas sectoriales propuestas y consideradas en el primer paquete del "shock desregulatorio", además de conversar sobre las nuevas que irían a un nuevo grupo.

"Hay varias que se evalúan agregar y desde el CNCF son los encargados de darle el impulso", precisó Dupuy.

Del reporte de los avances, el representante de ComexPerú destacó que el MEF tiene la intención de empezar a destrabar grandes proyectos de inversión, abordando la excesiva regulación a su alrededor. Sin embargo, uno de los frenos pasa porque la solución contempla ministerios más allá del MEF.

GEC

Avance. Van aprobándose el 50% de las medidas.

A su turno, David Epstein, director tesorero del Comité Ejecutivo de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), señaló que el MEF dio cuenta de la aprobación de 266 de las 511 medidas del shock, alrededor del 50%. Básicamente, estas responderían a la eliminación de barreras burocráticas, donde muchas ya las sancionaba el Indecopi.

Como medidas prioritarias, desde la SNI solicitaron que se acelere la normativa y simplificación relacionada al silencio administrativo positivo para el desarrollo de proyectos del sector de infraestructura como también de industria, minería, pesca y otros. Otro tema abordado fue la cantidad actual de días feriados, que vienen afectando a la producción nacional, sostuvieron.

EL DATO

Faltante. El vocero de la SNI añadió que, entre las propuestas pendientes, hay 81 que están en evaluación; otras 140 que trabajan todos los gremios para formular eventuales reglamentos o proyectos de ley o dispositivos que se tienen que ver a nivel del Ejecutivo; y más de 20 adicionales se están tramitando.

CONTRADEMANDA ASCENDÍA A MÁS DE US$ 700 MILLONES

Perú y empresa del presidente del Real Madrid enfrentados por Línea 2

El titular del MTC, César Sandoval, detalló: "Se ha suspendido (ejecución del laudo) porque no calza la suma. Las cantidades no son las que realmente se han puesto en el laudo (...)", comentó.

CAMILA VERA
camila.vera@diariogestion.com.pe

Florentino Pérez, presidente del club de fútbol Real Madrid, es también un empresario español que encabeza ACS, contratista con presencia global. ¿Por qué estos nombres le interesan a Perú? Porque este grupo forma parte del consorcio que tiene a cargo la Línea 2 del Metro de Lima, y hay un laudo arbitral de por medio.

El conflicto del "Laudo Metro" inició en el 2017, cuando el consorcio –liderado por ACS– expuso en una demanda los incumplimientos de Perú en cuanto al contrato que viabilizaría el proyecto de transporte subterráneo en la capital.

La falta de entrega de los terrenos donde ejecutar las obras y la tardía aprobación de los estudios de ingeniería detonaron la pérdida de paciencia de la multinacional, según recabó El País.

La respuesta del Estado fue una contrademanda –que ascendía a más de US$ 700 millones– por presuntos perjuicios medioambientales y socioeconómicos, pero no tuvo éxito.

Después de casi siete años de audiencias, el 21 de marzo del 2024, el CIADI condenó al Perú al pago de US$ 456 millones, pero la cifra sufrió un "ajuste" y quedó en US$ 315 millones.

Rafael Sánchez, especialista en Arbitraje Nacional e Internacional y de Inversiones de Rodríguez Angobaldo Abogados, precisa por qué: "El Perú hizo un pago parcial de US$ 106 millones. También una parte del dinero está formalmente suspendida: US$ 56 millones".


MTC
Tuneladora. Tuneladora 'Delia' ya llegó a la estación La Alborada.

EN CORTO

Explicación. Ricardo Ampuero, árbitro independiente y expresidente de la Comisión Especial del Sicreci, subraya que "se discute un proceso de anulación, no una apelación". "No se va a revisar el fondo de la decisión, se va a revisar si es que existen causales taxativamente previstas en el convenio del CIADI, en este tratado internacional, para la anulación del laudo", dijo.

Pasados los meses, el incumplimiento del abono de la cifra restante propició la reacción de ACS, que le pidió a la Justicia de Luxemburgo el embargo de la deuda en activos.

El Perú, no obstante, consiguió que la ejecución del "Laudo Metro" sea suspendida provisionalmente a nivel internacional mientras avanza un proceso de anulación. Es más, y en respuesta a lo de Luxemburgo, en un comunicado reciente recalcó: "Cualquier decisión judicial extranjera que ignore esta suspensión violaría el Convenio CIADI (...)".

Rechazo del MEF y MTC

El MEF, en su rol de moderador del Sistema de Coordinación y Respuesta del Estado en Controversias Internacionales de Inversión (Sicreci), informó que la consumación del laudo arbitral se encuentra suspendida provisionalmente.

El 4 de marzo último, nuestro país planteó una "pausa" y alegó que el Tribunal Arbitral incurrió en errores graves. En particular, cuestionó indemnizaciones por más de US$ 170 millones, EUR 11 millones y S/ 27 millones, otorgadas para cubrir "sobrecostos inciertos de subcontratistas y daños sin sustento técnico".

Este panorama de "ventaja" duraría lo que el comité ad hoc del caso tarde en emitir una decisión concluyente sobre una eventual anulación, la misma que se ha agendado para octubre próximo.

Es más, el titular del MTC, César Sandoval, detalló: "Se ha suspendido porque no calza la suma, las cantidades no son las que realmente se han puesto en el laudo. Entonces el MEF, a través de los organismos competentes, ha recurrido por conducto jurídico y legal y esto está suspendido, hay que esperar finalmente la sentencia", comentó.

Es decir, "el laudo ya está dictado, es válido y exigible a favor de la concesionaria del Metro de Lima, de la cual forma parte ACS", acota Sánchez. "Ese laudo válido hoy en día ha sido sometido a un proceso de anulación; y, mientras se resuelve, se ha pedido que se declare su suspensión, o sea, que nadie obligue al Perú a ejecutarlo", agrega.

Más info en gestion.pe

INCERTIDUMBRE POR ARANCELES NO CESA


GEC
Confecciones. El sector de prendas de vestir alcanzó los US$ 609.2 millones.

Preocupación por envíos de confecciones este semestre

Las exportaciones locales de prendas de vestir y textiles alcanzaron un resultado favorable en la primera mitad del año, pero aún existe el riesgo de que los aranceles de Estados Unidos puedan afectar su avance en lo que queda del 2025.

A nivel general –considerando todos los mercados de destino– el sector prendas de vestir alcanzó los US$ 609.2 millones, un crecimiento de 9.5%, mientras que el rubro textil sumó US$ 251.8 millones, lo que refleja una expansión de 12.2%, según Adex.

Pese a este avance en los primeros meses del año, recientemente el presidente del gremio exportador, César Tello, advirtió que la dinámica podría cambiar en lo que resta del 2025.

"Lo que hemos visto por cifras de mayo y junio es que efectivamente hay sectores que venían creciendo de una manera interesante, pero ya la tendencia cambia. En confecciones hay una previsión de menos compras en lo que resta del año respecto a lo registrado en similar periodo del 2024", comentó a **Gestión**.

Si bien en los primeros meses del año las compras de los importadores estadounidenses han continuado con normalidad pese al anuncio de aranceles, hay preocupación.

EL DATO

Industria. Pese a que son optimistas tras los resultados del primer semestre, Martín Reaño, gerente del Comité Textil y Confecciones de la SNI, recordó que los importadores van comprando por temporadas, por lo que aún no hay certeza sobre el escenario que se podría tener para el cierre del año. "La proyección de crecimiento se ha ido ralentizando", dijo.

"En el segundo semestre para el sector exportador de prendas y vestir, se espera que haya un decrecimiento de un 10% comparado al año 2024. Principalmente por la incertidumbre en los mercados debido a los aranceles que no se han definido aún", explicó Juan José Córdova, presidente del Comité de Confecciones de Adex.

Córdova precisó que entre el 65% y 70% de las exportaciones textiles peruanas están dirigidas a Estados Unidos, por lo que cualquier cambio en la política comercial del país norteamericano impacta directamente en la industria.

Por ahora, el especialista estimó que este 2025 podría cerrar con un avance más modesto. "Calculamos que vamos a terminar el año con un crecimiento del 5% como sector en el mejor de los casos", dijo.

A MACHU PICCHU

Rechazan venta presencial de boletos

Los gremios empresariales turísticos expresaron su rechazo y preocupación por la decisión del Ministerio de Cultura de mantener la venta presencial de 1,000 boletos diarios para el ingreso a Machu Picchu.

"Esta medida, adoptada irregularmente y sin sustento técnico, sigue generando incertidumbre para los visitantes y operadores turísticos, encarece innecesariamente la experiencia de viaje", indicaron.

Como consecuencia de este tipo de decisiones, alertaron que operadores internacionales "están retirando al Perú de sus catálogos por falta de certeza en la disponibilidad de entradas".

Al respecto, exigen la eliminación inmediata de la venta presencial, en favor de un sistema moderno; la implementación de una plataforma única, digital y transparente.

"Lejos de ordenar el acceso, la venta presencial expone a los turistas a colas, desinformación, reventa e informalidad. Este sistema resulta incompatible con los estándares internacionales que debe cumplir un destino de talla mundial y debilita la confianza en la gestión pública del patrimonio", subrayaron.


GEC
Modalidad. Sigue generando incertidumbre a visitantes.



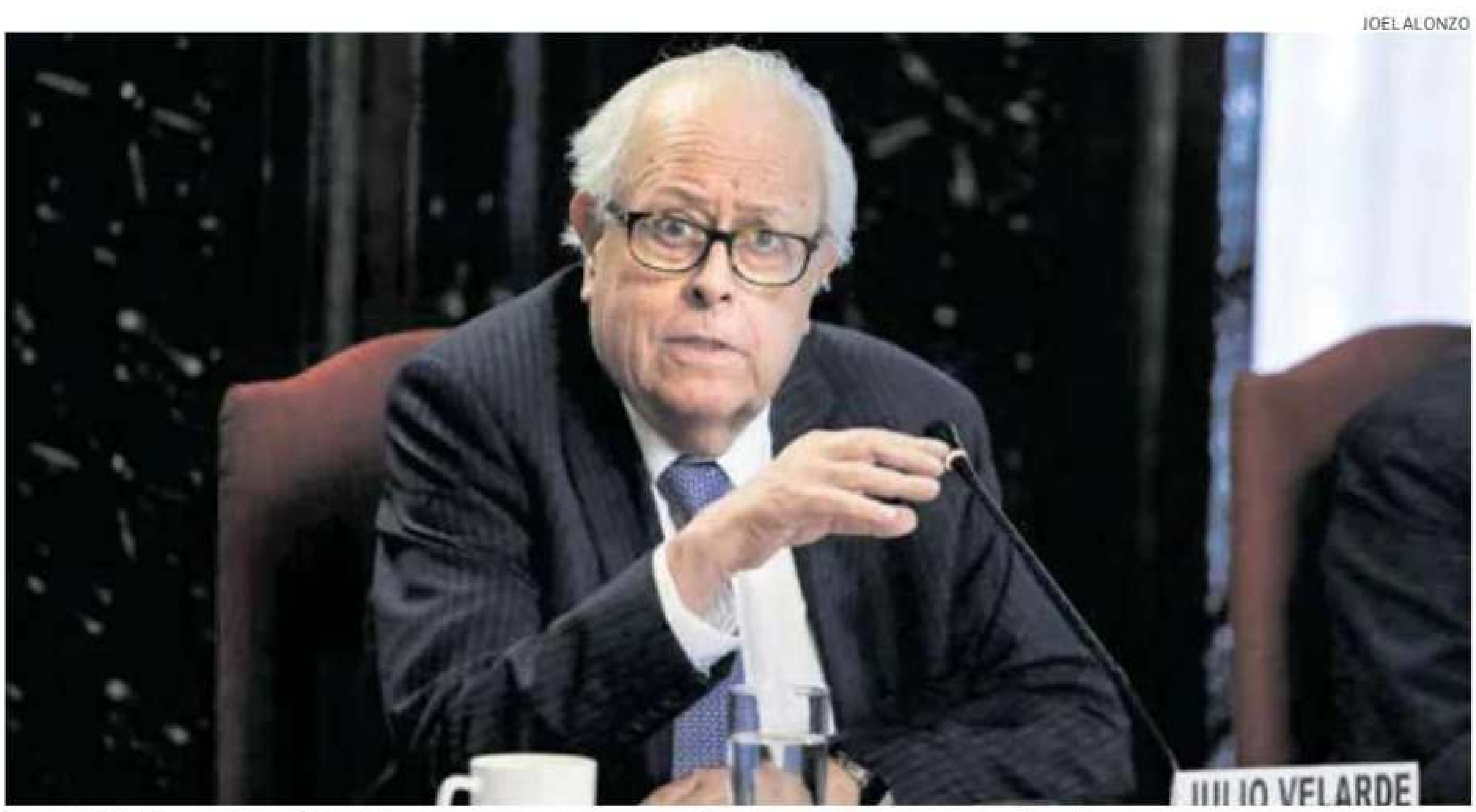
MARTÍN MAYANDIA
Socio de Petra Legal



Un futuro incierto y la inflación como impuesto regresivo

Una mala elección del presidente del BCR diría adiós a 19 años de estabilidad monetaria y daría la bienvenida al alza de los precios.

JOEL ALONZO



Protección. Es gracias a Julio Velarde y a su equipo que el Sol se ha vuelto una moneda "dura" y, en algunos casos, refugio.

Hace pocos días, la Cámara de Comercio de Lima rindió homenaje al mayor bastión de la economía peruana, Julio Velarde, alguien cuyo nombre es sinónimo de estabilidad macroeconómica por los últimos 19 años; alguien a quién los peruanos dábamos por sentado. Bueno, pues, en sus propias palabras, eso está por acabarse, y la coyuntura no nos acompaña (vistas las futuras elecciones y que el nuevo presidente del Perú propondrá al nuevo presidente del BCR).

Como señaló Velarde, el mayor activo del Perú es su estabilidad macroeconómica, y citó "He visto en los años 90 pensionistas que comenzaron con ingresos mayores a mil dólares y terminaron cobrando tres o cuatro. Esa es la gravedad de una inflación descontrolada". Es gracias a él y a su equipo que el Sol se ha vuelto una moneda "dura" y, en algunos casos, refugio como sucede ahora mismo en Bolivia.

Ahora bien, reiteramos, todo lo que construyó Julio Velarde y su equipo se podría acabar en esta coyuntura por malas decisiones políticas, con su retiro y las consecuencias de las elecciones presidenciales, que están a la vuelta de la esquina. Una mala elección del presidente del BCR diría adiós a 19 años de estabilidad monetaria y daría la bienvenida a la inflación; podríamos volver a ser el Perú de finales de los 80, o la reciente Argentina, o Venezuela quizás, ya no digamos Bolivia. Pero la principal víctima de este problema serán los más pobres del país, porque siempre la inflación es un problema para los más pobres (no para los más ricos), pues la inflación es un impuesto regresivo.

Aunque no somos Keynesianos, ya en 1923, J.M. Keynes dijo "la inflación es un gravamen sobre las tenencias de dinero de hogares y empresas". Pero la inflación tiene consecuencias distributivas y ya veremos por qué. Así, los más ricos tienen más posibilidades que los pobres de sustituir moneda local por otros activos (inmuebles, monedas duras, entre otros) que resguarden el poder adquisitivo de su dinero. De esta manera, ante una aceleración inflacionaria, las personas de mayores ingresos logran eludir el impuesto inflacionario en mayor medida que la población vulnerable.

Siguiendo esta lógica, mientras que, por una parte, la inflación puede crecer de forma aritmética o geométrica, los ingresos reales de las personas no tienden a equipararse de la misma manera, perdiendo estas poder adquisitivo y de ahorro, erosionándose su calidad de vida (sobre todo en las clases menos favorecidas).

Si lo ponemos en términos aún más simples, las familias más pobres destinan más del 50% de sus ingresos a cubrir la canasta básica (medida en términos del IPC) mientras que las familias más ricas únicamente destinan el 20% de sus ingresos en cubrir la misma canasta básica; en tal sentido, si la inflación aumenta, esta afecta más a quienes menos tienen, pues carcome la base de la pirámide del consumo y no la cima de esta.

Otra de las formas en las que se ve afectada la gente que menos tiene es en el ahorro. Al erosionarse la capacidad de consumo, corresponde reducir el ahorro para compensar la pérdida de la capacidad de consumo reduciéndose ambas.

De hecho, los economistas Ahumada, Canavese, Sanguinetti y Sosa (1993) demostraron que, durante el pico de hiperinflación de 1989 en Argentina, "la incidencia del impuesto inflacionario sobre las tenencias de M1 (billetes y cuentas corrientes) respecto del ingreso de los más pobres llegó a triplicar la del quintil superior de ingresos." De igual forma, Ariel Coremberg y otros del el Centro de Estudios de la Productividad (...) demostró que también en Argentina, para el periodo comprendido entre el 2016 y el 2023, "el impuesto inflacionario pagado por el decil más pobre cuadruplicaba al del decil de ingresos más alto, llegando incluso a quintuplicarse durante la hiperinflación de 2023." Lo anterior quiere decir que la inflación, al funcionar como un impuesto regresivo, genera que todos pierdan poder adquisitivo por el dinero en efectivo que tienen a la vista (sea en mano o en cuentas corrientes no remuneradas o remuneradas a tasas más bajas que la inflación), pero que los que menos tienen pierdan proporcionalmente mucho más, ya que su riqueza y liquidez están casi totalmente en efectivo; por eso, el impacto relativo (sobre sus ingresos), puede ser hasta de tres a cinco veces mayor respecto de los que más tienen. En ese contexto, surge la pregunta: ¿qué queremos para nuestro país? ¿19 años más de estabilidad macroeconómica? ¿O, un futuro incierto? Lo importante en este momento es recordar que, dentro del propio BCR, existen cuadros capaces de suceder al actual presidente en su cargo. Solo hace falta la sabiduría y ecuanimidad para elegirlo.

> **"Los más ricos tienen más posibilidades que los pobres de sustituir moneda local por otros activos que resguarden el poder adquisitivo de su dinero".**

Cerramos esta nota nuevamente con las palabras de Velarde, en las cuales le desea a su sucesor que mantenga una inflación igual o menor a la de los países mejor gestionados del mundo.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE

Se aceleran ganancias de bancos y ahora todos están en azul

Utilidades netas del sistema bancario se expandieron en 60.5% por mayor actividad económica, mejora en el comportamiento de pago y reducción de costos de fondeo. Índice de morosidad descendió en mayoría de bancos.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

El sistema bancario registró una mejora en sus principales indicadores financieros en la primera mitad de año, sobre todo durante el segundo trimestre.

A junio, la banca acumuló utilidades netas por S/ 7,072 millones, lo que implica una expansión de 60.5% frente al primer semestre del año pasado, de acuerdo con información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

El ritmo de crecimiento de las ganancias bancarias es cada vez más acelerado pues en el primer trimestre fue de 52% y en el 2024, de 12%. Incluso, hace un año se contrajeron en 16%.

El sistema bancario está correlacionado con la dinámica macroeconómica y así, en un contexto de recuperación de la actividad y mayor impulso en los sectores productivos, también tiene resultados auspiciosos, dijo a Gestión Luis Eduardo Falen, docente de la Universidad del Pacífico.

Asimismo, sostuvo que el crecimiento moderado del crédito y la menor morosidad permitieron que la banca exhiba buen desempeño, especialmente entre abril y julio.

Hubo eficiencias y reducciones en costos de fondeo que compensaron en cierta forma la reducción de tasas de interés activas (de préstamos), que evolucionan de la mano de la tasa clave del Banco Central de Reserva (BCR), afirmó.

En la misma línea, Yang Chang, docente de finanzas de la Universidad de Piura, refirió que el avance de los indicadores macroeconómicos se empieza a reflejar en los resultados bancarios.

La mejora en el comportamiento de pago de algunos clientes permitió una disminución en las provisiones que los bancos reservan para cubrir riesgos de incumplimiento, expresó.

En azul

Además, las 19 entidades que conforman el sistema bancario ahora operan en terreno positivo. Unas 15 instituciones aumentaron beneficios netos, en dos disminuyeron y las dos restantes se unieron a la banca desde este año.

Dos bancos especializados en el sector consumo, que acumulaban pérdidas desde la pandemia, lograron revertir este resultado gracias a una reestructuración de sus productos, cierre de oficinas físicas y mejor manejo de riesgo, mencionó Chang.

A su vez, otras instituciones de mayor tamaño se benefician de propuestas disruptivas –como la billetera digital– que les permiten reducir el costo financiero y elevar el margen de ganancia, consideró.

La rentabilidad patrimonial también se elevó al pasar de 12.6% en promedio en el primer semestre del 2024 a 18.4% en el mismo periodo de este 2025.

De las 19 entidades, 14 aumentaron el retorno a accionistas, solo una registra este indicador en rojo, en dos disminuyó y las dos restantes –que ingresaron este año– mantienen una rentabilidad positiva.

Morosidad

La morosidad, en tanto, sigue la senda de recuperación y se redujo de 4.4% a 3.5% en el último año. En 15 bancos se observa una menor mora.

"Bajo un escenario donde hay liquidez en el sistema financiero, los modelos de riesgo de las entidades tratan de ser más eficientes al colocar los recursos lo que, a su vez, favorece el comportamiento de pago de los clientes", enfatizó Falen.

Para Chang, la recuperación de la actividad económica también ayuda a reducir la probabilidad de default de los deudores. Los salarios están mejorando de a pocos y la gente puede cumplir con sus obligaciones financieras, agregó.

Más info en gestion.pe

Resultados del sistema bancario en el primer semestre

	Utilidad neta (millones S/)			Rentabilidad patrimonial (%)		Morosidad (%)	
	2025	2024	Var. %	2025	2024	2025	2024
BBVA	1,107.2	803.4	37.8	16.7	13.8	3.4	4.5
Bancom	6.2	2.8	123.8	2.6	0.5	4.1	4.9
BCP	3,286.9	2,548.2	29.0	24.8	19.9	3.4	4.1
Pichincha	24.9	-32.8	-	-0.1	-3.5	6.6	7.5
BanBif	134.1	89.2	50.3	12.7	10.2	3.5	4.3
Scotiabank	864.5	197.6	337.4	13.8	3.3	4.0	4.9
Citibank	227.9	203.2	12.2	34.9	34.2	0.0	0.0
Interbank	668.5	288.7	131.6	15.6	8.1	2.6	3.4
Mibanco	238.2	130.8	82.1	16.8	9.8	5.2	7.4
GNB	20.0	19.1	5.1	5.8	4.3	2.5	3.3
Falabella	104.2	12.1	764.1	17.1	-0.8	3.4	6.4
Santander	163.0	120.0	35.9	20.2	18.5	2.8	4.8
Ripley	25.6	-28.5	-	12.2	-20.9	3.6	5.7
Alfin	4.0	0.6	538.2	3.8	0.4	3.9	4.7
ICBC	12.0	17.3	-30.5	6.6	10.2	1.1	1.7
Bank of China	17.5	24.2	-27.4	11.0	14.0	0.0	0.0
BCI	23.9	9.5	151.7	3.5	2.2	0.8	3.9
Compartamos	92.6	0.0	-	16.2	-	5.8	-
Santander Consumer Bank	51.1	0.0	-	13.2	-	4.4	-
Total	**7,072.3**	**-**	**60.5**	**18.4**	**12.6**	**3.5**	**4.4**

FUENTE: SBS

LA CIFRA

163%

Es el porcentaje al que está cubierta la cartera del sistema bancario con atrasos en sus pagos, mediante provisiones por riesgo de incobrabilidad de créditos.

JOEL ALONZO

Modelos. Mayor eficiencia en modelos de riesgo de bancos permite mejor asignación de créditos y, por tanto, el descenso de la mora.

REACCIÓN DE INVERSIONISTAS

Oro se afianza y dólar cede al enfriarse economía de EE.UU.

Divisa estadounidense descendió 1.3% y metal precioso se apreció 2.5% desde el viernes, cuando se divulgaron cifras de creación de empleo en ese país muy por debajo de lo previsto por el mercado, que reflejan un debilitamiento de esa economía.

OMAR MANRIQUE P.
omar.manrique@diariogestion.com.pe

Un dato clave sobre la economía estadounidense podría ser el parteaguas a partir del que los inversionistas, empresas y bancos validen o reformulen planes, aunque sus repercusiones que ya se perciben en los mercados.

Hasta ahora los analistas seguían pistas para discernir si la resiliencia de la economía más grande del globo mostraba flancos débiles, pero las evidencias no permitían conclusiones, aun a pesar de la perturbación provocada por la imposición de aranceles de ese país a sus socios comerciales.

Pero el viernes, malas cifras de creación de empleo en EE.UU., con 73,000 nuevos puestos –por debajo de los 104,000 esperados– y, sobre todo, una revisión de estos datos que dan cuenta de que en mayo y junio se generaron 250,000 menos plazas de lo inicialmente divulgado, remecieron a indicadores y precios clave.

Y es que con esa información, la mayoría de bancos de inversión, economistas y traders asumen ahora que el decaimiento de la actividad en EE.UU. empezó y que, entre otras consecuencias, empujaría a la Reserva Federal de ese país (Fed) a retomar el recorte de su tasa de interés, hoy en el rango de 4.25% a 4.50%.

Asimilada esta idea, la inicial caída de 1.3% de la bolsa de Nueva York el viernes, fue más que compensada ayer, con un repunte de 1.5%. Por paradójico que parezca, señales de enfriamiento de la economía de EE.UU. no deterioran a su bolsa en un primer momento, sino que la catalizan, pues prevalece la presunción de que el país reaccionará con impulsos fiscales y monetarios para reencausar el crecimiento.

Eso implica que la Fed apuraría las rebajas en su tasa clave, perspectiva que, a su vez, debilita al dólar. Desde el viernes la divisa retrocede 1.3% contra una cesta de monedas principales. El mercado local se alineó a esa tendencia y en ese lapso el dólar bajó de S/ 3.594 a S/ 3.565, o en -0.8%. Además, la tasa del bono de EE.UU. de largo plazo cedió de 4.50% a 4.19%, y el oro, que mostraba en semanas previas cierta estabilidad, trepó 2.5% a US$ 3,428 la onza.

BLOOMBERG



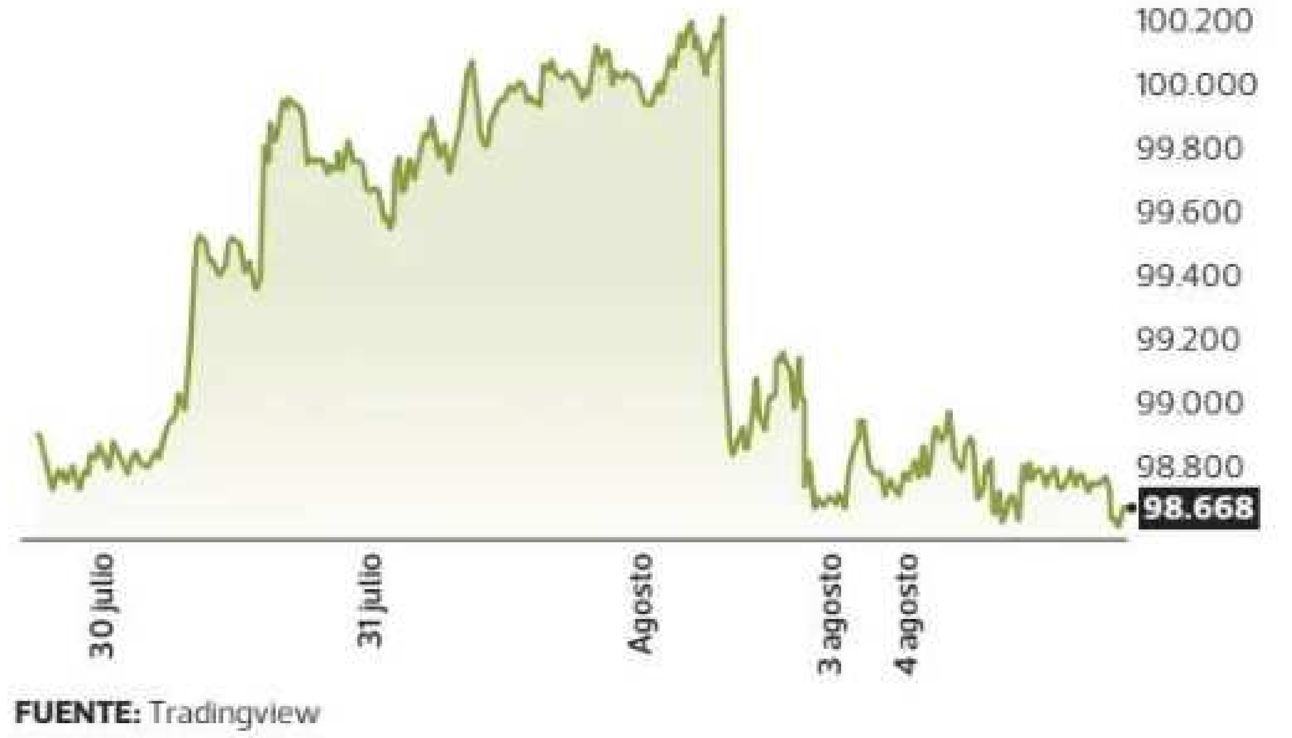
Fed. Bajaría su tasa en septiembre.

EN CORTO

Metales. La prevista reducción de tasas de la Fed favorecerá también al oro en la medida en que, en términos relativos, resultará más atractivo invertir en el lingote. Diego Marrero, de Blum, indica que con la correlación negativa entre el dólar y oro, el descenso de la divisa ayudará al metal precioso, pero también al cobre. En este último caso, explica que menores tasas tendrán efecto positivo sobre grandes proyectos de infraestructura y, por tanto, en el metal rojizo.

Índice del dólar contra monedas principales

(En puntos)



FUENTE: Tradingview

Probabilidad alta

"Con este dato muy malo sobre el empleo se confirma que ahora la probabilidad de que la Fed baje su tasa en septiembre es muy alta, de 80%", comentó a Gestión el portfolio manager de Blum, Diego Marrero.

Asimismo, resaltó que en la última reunión de la Fed sobre su tasa –la semana pasada–, de los 11 miembros del comité dos votaron en contra (de mantener estable la tasa; y se inclinaban por recortarla). "Eso no pasaba antes. Ya se voltearon dos miembros de la Fed, y con estos datos económicos más seguros (que confirman el deterioro del mercado laboral), probablemente la tasa bajará. Eso es bueno para los mercados porque significa mayor estímulo para la economía e impulsa a los activos de riesgo", dijo el ejecutivo.

Abona, en igual sentido, el hecho de que una gobernadora de la Fed haya renunciado al cargo, pues deja la vía expedita para que el Gobierno republicano la reemplace por alguien más proclive a bajar la tasa de interés, añadió.

Con varios acuerdos arancelarios entre EE.UU. y sus socios, Marrero consideró que lo preponderante, en adelante, será el curso de la tasa de interés de la Fed, que a su vez tendrá impacto en variables como el tipo de cambio. "El dólar tendería a bajar porque se vienen recortes en la tasa de interés (...) En algún momento se hablaba de dos o tres recortes (en la tasa), pero ahora se prevé tres o cuatro", señala.

Más info en  gestion.pe

OPINIÓN

CARLOS FARRO
CEO de Capital Pacífico Fintech



Empatía y tecnología: la nueva fórmula de éxito en la recuperación de créditos

El mercado de recuperación de créditos está experimentando una importante transformación, tanto así que se proyecta que las cobranzas humanizadas impulsadas por la inteligencia artificial (IA) marcarán el futuro de la recuperación de préstamos.

En efecto, las empresas que gestionan carteras crediticias, específicamente la cobranza de créditos vencidos o castigados NPLs (Non Performing Loans - NPLs) están transformando su enfoque de cobranza con inteligencia artificial, análisis de datos, comunicación omnicanal y un trato más humano, apuntando a la reinserción financiera y la sostenibilidad social.

La cobranza de créditos vencidos (Non Performing Loans - NPLs) ha dejado de ser un proceso frío y automatizado. Hoy, las empresas que gestionan este tipo de activos han adoptado la empatía como un eje central en sus estrategias, integrando tecnología avanzada con un enfoque humano que permite recuperar deudas sin descuidar el bienestar del cliente.

La inteligencia artificial (IA) y la ciencia de datos han potenciado este cambio. Mediante modelos predictivos y segmentación conductual, ahora es posible ofrecer soluciones personalizadas según el perfil de cada deudor. Chatbots empáticos, recordatorios automatizados y algoritmos que detectan señales de vulnerabilidad permiten generar contactos oportunos, eficaces y respetuosos. De hecho, un estudio de McKinsey, demuestra que la adopción de IA en la gestión de créditos y cobros puede reducir la morosidad hasta en un 25 por ciento.



Mediante modelos predictivos y segmentación conductual, ahora es posible ofrecer soluciones personalizadas según el perfil de cada deudor.

Ya no se trata solo de recuperar pagos, sino de reconstruir relaciones de confianza. La tecnología bien aplicada no deshumaniza, sino que amplifica nuestra capacidad de entender al cliente.

La omnicanalidad también ha sido clave en esta evolución. Los canales digitales (WhatsApp, mensajes, correo y plataformas de autogestión) permiten mantener una comunicación continua sin invadir la privacidad del cliente. Así, se logra una interacción más natural, reduciendo la resistencia y fortaleciendo la percepción positiva del proceso.

Otro cambio relevante ha sido la flexibilidad en las soluciones ofrecidas. Lejos de esquemas rígidos, las empresas de cobranza ahora proponen planes de pago adaptables, reestructuraciones y períodos de gracia según la realidad de cada persona. Este enfoque centrado en el cliente no solo mejora la tasa de recuperación, sino que promueve una salida sostenible para quienes enfrentan dificultades financieras.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 4 de agosto del 2025

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▲ Banco Continental	C1	1.400	1.430	1.400	1.43	2.14	0.07	0.28	46963	33.0	97.96	3552.97	7.42	6.15	0.98	566.39	-	0.70	0.70	3.96
■ Banco de Credito	C1	4.600	4.600	4.600	4.60	0.00	0.19	0.80	41095	69.0	96.60	16669.44	7.95	9.99	2.50	1686.80	-4.17	0.88	-	25.33
▲ Interbank	C1	1.550	1.570	1.560	1.57	1.29	0.03	0.12	18470	8.0	16.33	2760.96	4.25	8.57	1.17	305.97	1.29	1.29	1.29	8.81
DIVERSAS																				
■ Ferreycorp	C1	3.450	3.470	3.440	3.45	0.00	0.75	3.16	215935	62.0	100.00	911.71	5.92	6.18	1.09	149.30	-1.15	-0.58	7.48	25.91
■ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.140	0.140	0.140	0.14	0.00	0.05	0.19	323437	21.0	92.52	-	-	-	-	-	-2.10	-2.78	-3.45	-31.71
AGRARIAS																				
▲ Cartavio	C1	38.300	40.990	39.000	40.99	7.02	0.04	0.17	1012	17.0	61.22	258.02	11.48	-	-	22.10	7.02	7.02	-11.47	-3.78
▲ Casa Grande	C1	10.970	11.050	11.000	11.00	0.27	0.04	0.16	3401	20.0	82.31	258.82	13.38	13.55	0.93	18.74	-3.25	-	-9.24	-8.33
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	9.550	9.630	9.630	9.63	0.84	0.06	0.23	5782	43.0	97.28	2298.77	3.91	19.62	4.82	118.49	-0.21	0.84	0.84	46.08
▲ Cementos Pacasmayo	C1	4.330	4.360	4.350	4.35	0.46	0.09	0.37	20236	14.0	91.84	518.68	-	8.71	1.41	60.20	0.46	0.46	2.35	2.84
MINERAS COMUNES																				
▲ Nexa Resources Perú	C1	1.300	1.310	1.310	1.31	0.77	0.19	0.82	148118	35.0	49.66	465.04	22.32	-	0.71	-	2.34	0.77	0.77	0.91
■ Rio Alto Mining Limited	Comunes	1.150	1.150	1.150	1.15	0.00	0.00	0.01	2641	1.0	20.41	-	-	-	-	-	-	-	4.55	238.24
■ Volcan	BC1	0.264	0.267	0.264	0.26	0.00	0.29	1.22	1090440	111.0	99.32	286.11	-	-	0.58	-	5.60	5.18	10.00	26.92
SERVICIOS PÚBLICOS																				
■ Engie Energia Peru	C1	3.740	3.740	3.740	3.74	0.00	0.39	1.64	103808	30.0	85.71	628.25	13.89	-	0.52	12.84	-	-	2.47	4.35
▲ Hidrandina	C1	1.360	1.370	1.370	1.37	0.74	0.01	0.04	7478	4.0	51.70	296.27	5.20	7.99	1.10	36.39	1.48	1.48	-2.14	-12.57
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
■ Backus y Johnston	I1	19.000	19.000	18.990	19.00	0.00	0.06	0.25	3130	18.0	85.71	6985.39	0.83	10.89	2.68	644.83	0.26	0.11	-0.05	-16.75
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.020	1.020	1.020	1.02	0.00	0.06	0.23	53897	7.0	72.79	475.39	2.70	4.50	0.36	67.12	0.99	-0.97	2.00	0.94
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	0.330	0.330	0.330	0.33	0.00	0.01	0.04	31000	3.0	14.97	28.73	3.40	-	0.11	-1.08	-	-	-5.71	-45.79
▼ Gloria	I1	7.750	7.700	7.700	7.70	-0.65	0.02	0.08	2371	3.0	12.93	906.92	9.24	13.89	2.01	64.05	-	-0.65	-0.65	41.82
MINERAS DE INVERSION																				
■ Nexa Resources Perú	I1	1.080	1.080	1.080	1.08	0.00	0.02	0.07	15000	1.0	18.37	465.04	27.08	-	0.59	-	-	-	-	25.33
▼ Minsur	I1	4.070	4.070	4.040	4.04	-0.74	0.31	1.30	75806	33.0	95.92	3253.45	6.73	109.45	1.73	29.72	-0.98	-0.74	1.51	-14.77
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	202.700	206.200	204.000	204.00	0.64	0.02	0.09	99	7.0	87.07	-	-	-	-	99280.00	-4.45	-2.23	-1.21	-19.05
▼ Ark Innovation	-	77.550	76.000	76.000	76.00	-2.00	0.00	0.01	21	1.0	15.65	-	-	-	-	-	-2.00	-2.00	8.57	26.04
▲ Citigroup Inc	Com	90.500	92.100	92.100	92.10	1.77	0.06	0.24	613	1.0	37.41	-	-	-	-	13375.00	-0.97	-0.97	8.31	29.65
▲ Credicorp	C1	234.600	241.500	237.000	241.50	2.94	0.31	1.31	1293	22.0	99.32	22793.33	5.72	-	-	1338.70	2.77	2.11	7.62	41.61
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	750.000	771.900	762.000	771.90	2.92	0.01	0.05	17	4.0	79.59	-	-	-	-	71507.00	8.19	0.25	4.23	27.46
▲ Inretail Perú Corp.	C1	26.990	27.000	27.000	27.00	0.04	0.19	0.79	6964	23.0	94.56	2799.34	-	10.85	1.63	258.03	0.19	0.37	0.04	-14.96
▼ Intercorp Financial Services	C1	35.940	35.890	35.890	35.89	-0.14	0.02	0.07	430	6.0	87.76	4143.42	2.79	9.38	1.38	441.76	-2.21	-0.77	-5.05	27.76
▲ NVIDIA Corporation	Com	174.000	179.300	177.470	179.30	3.05	0.62	2.60	3442	15.0	97.28	-	-	-	-	76774.00	3.25	1.07	13.62	30.88
▼ SPDR Technology Select	-	261.000	260.760	260.760	260.76	-0.09	0.02	0.08	69	2.0	21.09	-	-	-	-	-	-0.09	-0.09	3.46	8.24
▲ Market Vectors Gold Miners	-	51.700	54.800	54.800	54.80	6.00	0.00	0.01	28	2.0	32.65	-	-	-	-	-	2.14	6.00	3.30	55.90
▲ Powershares QQQ	-	555.200	564.400	564.400	564.40	1.66	0.03	0.15	61	1.0	87.07	-	-	-	-	-	-0.66	-1.03	2.39	9.49
▲ Standard & Poors DR	-	622.000	629.880	625.500	629.88	1.27	0.05	0.22	84	7.0	96.60	-	-	-	-	-	-1.08	-0.41	1.76	6.94
▲ Newmont Mining NEM	Com	62.400	65.020	65.020	65.02	4.20	0.01	0.05	200	1.0	45.58	-	-	-	-	6277.00	-0.97	-0.97	12.10	74.78
▲ Southern Copper Corp	Com	91.100	93.250	92.460	93.25	2.36	0.11	0.45	1144	7.0	83.67	-	0.75	-	-	3610.00	-5.56	-0.64	-9.82	2.13
▲ Tesla, Inc	Com	303.000	308.800	308.000	308.00	1.65	0.01	0.05	41	6.0	93.88	-	-	-	-	6065.00	-1.91	-0.32	-3.16	-25.87
▲ Visa INC V	Com A	338.200	342.700	342.700	342.70	1.33	0.01	0.04	29	1.0	22.45	-	-	-	-	20286.00	-	-1.24	-1.81	6.94
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com	21.340	22.000	22.000	22.00	3.09	0.04	0.17	1810	2.0	38.78	-	-	-	-	2323.00	5.97	2.56	6.95	39.86
▼ Van Eck El Dorado Perú	-	14.070	13.830	13.830	13.83	-1.71	0.00	0.02	288	5.0	97.28	-	-	-	-	-	-2.40	-1.21	0.73	17.80
▼ Vanguard Value VTV	-	177.610	176.750	176.750	176.75	-0.48	0.00	0.01	14	1.0	12.93	-	-	-	-	-	-	-0.48	0.83	1.00
JUNIORS (EN US$)																				
▼ Adobe Inc	Com	349.100	342.500	339.100	339.10	-2.86	0.08	0.35	246	5.0	44.22	-	-	-	-	6869.00	-8.65	-8.52	-12.31	-23.80
▲ Panoro Minerals Ltd.	C	0.315	0.316	0.316	0.32	0.32	0.05	0.19	145600	2.0	87.07	-	-	-	-	-	-12.22	-2.77	-16.84	43.64
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
■ Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.000	40.000	40.000	40.00	0.00	0.03	0.12	712	10.0	88.44	14002.24	3.93	15.59	2.05	898.39	-	-	-	0.07
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	215.200	217.000	212.200	212.40	-1.30	0.05	0.22	243	27.0	93.20	-	-	-	-	70623.00	-8.37	-9.50	-3.45	-3.85
▼ Intel Corp	Com	19.800	19.550	19.460	19.55	-1.26	0.30	1.29	15580	6.0	57.14	-	-	-	-	-20504.00	-5.33	-1.26	-14.25	-2.74
■ Johnson & Johnson	Com	168.300	168.300	168.300	168.30	0.00	0.00	0.02	23	3.0	10.20	-	-	-	-	22661.00	-	-	7.88	15.81
▲ Minas Buenaventura	C1.	17.050	17.520	17.300	17.45	2.35	0.13	0.55	7537	11.0	97.96	4421.93	1.67	-	1.25	-	0.98	2.35	5.82	48.95
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	188.700	194.300	192.000	194.30	2.97	0.03	0.11	138	9.0	93.20	-	-	-	-	115573.00	0.67	1.27	10.24	1.07
+ Paypal Hldg Inc	Com	66.800	67.600	67.500	67.60	1.20	0.01	0.04	139.00	4.0	32.65	-	-	-	-	4679.00	-13.33	-1.77	-9.78	-20.94
TOTALES							23.66	100.00%	2605597	929.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.





CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **US$ 198,876 millones**

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL **S/ 27.18 millones**

SP/BVL PERU GEN 1.11%

SP/BVL LIMA 25 0.44%

SP/BVL PERU SEL 0.74%



▲ sube

■ sin variación

▼ baja

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

4 de agosto del 2025 — Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	25/07/25	15.4526	0.0409	0.3679	2.7679
Fondo 1	25/07/25	21.8537	0.1696	1.0760	5.5675
Fondo 2	25/07/25	23.5509	0.1803	1.0617	4.4683
Fondo 3	25/07/25	23.3453	0.2034	2.0307	6.4732
AFP Integra					
Fondo 0	25/07/25	14.9536	0.0397	0.3531	2.6676
Fondo 1	25/07/25	32.0213	0.0687	0.9204	3.9360
Fondo 2	25/07/25	250.1548	0.2516	1.5616	2.3504
Fondo 3	25/07/25	52.1790	0.2845	2.5520	2.0807
AFP Prima					
Fondo 0	25/07/25	15.1042	0.0393	0.3648	2.7226
Fondo 1	25/07/25	35.3985	0.2250	1.2233	4.1704
Fondo 2	25/07/25	46.2452	0.3747	1.8415	1.3652
Fondo 3	25/07/25	46.3564	0.3813	2.5357	0.5336
AFP Profuturo					
Fondo 0	25/07/25	15.1794	0.0365	0.3431	2.6321
Fondo 1	25/07/25	30.9236	0.0737	0.9073	4.5441
Fondo 2	25/07/25	234.6448	0.2568	1.5921	4.5029
Fondo 3	25/07/25	54.6432	0.4501	2.5583	5.9411

BOLSAS EN EL MUNDO

4 de agosto del 2025

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual		
		Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	44,173.64	1.34	0.10	3.83
Nueva York (NASDAQ Composite)	21,053.58	1.95	-0.33	9.02
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	23,188.61	1.87	-0.13	10.36
Nueva York (S&P 500 INDEX)	6,329.94	1.47	-0.15	7.62
México (IPC)	56,650.26	-0.44	-1.30	14.41
Caracas (IBC)**	534.57	0.27	1.22	-99.55
Buenos Aires (MERVAL)	2,287,329.00	0.37	-1.39	-9.72
Santiago (IPSA)	8,209.84	0.59	0.29	22.35
Sao Paulo (IBOVESPA)	132,971.20	0.40	-0.08	10.55
SP/BVL PERU GEN	33,560.78	1.11	0.36	15.88
SP/BVL LIMA 25	42,501.21	0.44	0.58	10.22
Bogotá (COLCAP)	1,751.55	0.00	-1.20	26.96
Euro (STOXX 50 Pr)	5,242.32	1.49	-1.46	7.07
Londres (FTSE 100 INDEX)	9,128.30	0.66	-0.05	11.69
Madrid (IBEX 35 INDEX)	14,386.10	1.84	-0.08	24.07
Frankfurt (DAX INDEX)	23,757.69	1.42	-1.28	19.33
París (CAC 40 INDEX)	7,632.01	1.14	-1.80	3.40
Milán (FTSE MIB INDEX)	40,697.38	1.89	-0.71	19.05
Tokio (NIKKEI 225)	40,290.70	-1.25	-1.90	0.99
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	24,733.45	0.92	-0.16	23.30
Shangai (SE COMPOSITE)	3,583.31	0.66	0.28	6.91

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos Fuente: Bloomberg

FONDOS MUTUOS

4 de agosto del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	30/07/25	126.4811	-0.0738	1.1320	1.1320	6.0550
BCP Acciones Credifondos	$	30/07/25	191.1973	-1.8321	-0.3530	-0.3530	16.1697
IF Acciones FMIV	S/	30/07/25	116.2583	-1.3134	0.5496	0.5496	9.1789
Promoinvest Fondo Selectivo	$	30/07/25	3.5707	-1.2011	0.4337	0.4337	14.2861
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	30/07/25	4.7550	0.2647	2.8653	2.8653	17.5751
Sura Acciones FMIV	S/	30/07/25	17.6239	-1.3282	0.3153	0.3153	10.5602
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	30/07/25	206.1831	-0.4912	1.4405	1.4405	10.1203
Bcp Deuda Global	$	30/07/25	118.0237	0.0104	0.4286	0.4286	3.5861
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	30/07/25	109.4193	-0.0233	0.6400	0.6400	4.0286
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	30/07/25	108.3657	-0.0234	0.6350	0.6350	3.9926
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	30/07/25	107.0235	-0.0236	0.6301	0.6301	3.9566
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	30/07/25	162.2147	-0.1153	2.4322	2.4322	6.0872
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	30/07/25	158.9647	-0.1160	2.4120	2.4120	5.9406
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	30/07/25	153.8341	-0.1166	2.3919	2.3919	5.7941
ESTRUCTURADO							
Sf Inversiones Smart $ Ii Fmiv	$	30/07/25	103.8987	0.0104	0.4022	0.4022	2.5151
Credicorp Cap. Deuda Corp. Latam High Yield $	$	30/07/25	131.5029	0.1929	1.2285	1.2285	5.4429
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	30/07/25	169.2814	-0.7326	0.3558	0.3558	6.6708
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	30/07/25	146.4735	-0.0539	0.6888	0.6888	4.3835
BCP Equilibrado	S/	25/06/25	112.9842	0.0751	-0.0356	0.0614	-0.9911
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	30/07/25	101.4649	0.1520	0.3335	0.3335	3.3427
BCP Equilibrado Credifondo	$	30/07/25	153.5184	-0.6666	-0.0551	-0.0551	7.1329
IF Mixto Balanceado	$	30/07/25	73.7748	-0.7321	0.1174	0.1174	9.1342
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	30/07/25	267.1735	-0.0356	0.5576	0.5576	3.7451
BCP Moderado	S/	30/07/25	165.3064	-0.2176	0.3538	0.3538	3.9220
If Inversión Flexible Fmiv	S/	30/07/25	165.8917	0.0068	0.4296	0.4296	2.9723
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	$	30/07/25	110.9997	0.0614	0.3290	0.3290	3.4693
BCP Moderado Credifondo	$	30/07/25	59.0761	-0.2427	0.1495	0.1495	4.0315
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	30/07/25	390.4674	0.0172	0.7365	0.7365	4.7452
BCP Consevador Med. Plazo	S/	30/07/25	216.5432	0.0100	0.5899	0.5899	4.2673
IF Mediano Plazo Soles	S/	30/07/25	225.9557	0.0179	0.5492	0.5492	3.8015
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	30/07/25	215.5925	-0.0534	0.5409	0.5409	4.5748
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	30/07/25	179.0733	-0.0396	0.4593	0.4593	3.5798
BCP Conservador MP	$	30/07/25	280.2083	-0.0241	0.3873	0.3873	3.6826
IF Mediano Plazo	$	30/07/25	116.7710	-0.0164	0.3544	0.3544	3.3210
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	30/07/25	204.3055	-0.0051	0.4459	0.4459	3.2209
BBVA Cash Soles	S/	30/07/25	167.6321	0.0101	0.3333	0.3333	2.4561
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	30/07/25	158.9490	-0.0052	0.3939	0.3939	2.8988
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	30/07/25	12.6181	0.0137	0.2555	0.2555	0.5946
Scotia Fondo Cash	S/	30/07/25	20.6795	0.0026	0.2409	0.2409	-1.5720
Sura Corto Plazo	S/	30/07/25	195.1659	0.0100	0.4049	0.4049	2.6441
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	$	30/07/25	56.8050	0.0564	0.4643	0.4643	-49.9818
BBVA Dólares Monetario	$	30/07/25	185.1260	0.0012	0.4140	0.4140	3.0379
BBVA Cash Dolares	$	30/07/25	125.3465	0.0106	0.3153	0.3153	2.3204
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	30/07/25	129.5096	-0.0039	0.3575	0.3575	2.9660
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	30/07/25	11.5102	0.0077	0.1557	0.1557	-2.1326
Scotia Fondo Cash	$	30/07/25	16.7567	-0.0111	0.2713	0.2713	1.5138
Sura Corto Plazo	$	30/07/25	141.6952	0.0100	0.3641	0.3641	2.8199
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	30/07/25	167.6321	0.0101	0.3333	0.3333	2.4561
BCP Extra Conservador	S/	30/07/25	345.0743	0.0134	0.3517	0.3517	2.6506
Diviso Extra Conservador	S/	30/07/25	14.9209	-0.0041	-0.1666	-0.1666	-90.0889
Sura Ultra Cash	S/	30/07/25	167.7745	0.0093	0.3605	0.3605	2.6243
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	30/07/25	125.3465	0.0106	0.3153	0.3153	2.3204
BCP Extra Conservador	$	30/07/25	193.4049	0.0107	0.3107	0.3107	2.3334
Sura Ultra Cash	$	30/07/25	127.2568	0.0104	0.3321	0.3321	2.4235
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	30/07/25	129.4149	0.0116	0.3447	0.3447	2.5298
Scotia Fondo Premium Soles	S/	30/07/25	11.6715	0.0014	0.0136	0.0136	-3.1797
Sura Renta Soles	S/	17/07/25	231.9600	-0.0206	0.5653	0.1467	3.3722
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	30/07/25	187.7723	-0.0283	0.2212	0.2212	3.2232
Scotia Fondo Premium Dólares	$	30/07/25	19.6403	-0.0068	0.0151	0.0151	-5.3041
IF Portafolio Dinamico Fmiv	$	30/07/25	75.0034	-0.0003	0.3402	0.3402	2.6777
IF Cupon Latam Fmiv	$	30/07/25	49.8403	-0.0060	0.5005	0.5005	5.5601
Flip Búho Consciente Fondo Mutuo	$	30/07/25	118.5915	-0.3216	0.6664	0.6664	5.5263
Flip Cobra Achorada Fondo de Fondos Fmiv	$	30/07/25	130.8962	-0.1264	2.5150	2.5150	7.7346
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	30/07/25	126.5623	0.0119	-0.0410	-0.0410	5.4675
BCP Deuda Latam	$	30/07/25	144.8234	0.1896	1.1935	1.1935	5.0914
Ff. BBVA Acciones Globales Tecnológica	$	30/07/25	160.9724	-0.2632	2.3098	2.3098	16.0028
IF Inversion Global	$	30/07/25	75.9375	-0.1452	1.4852	1.4852	8.7687
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	30/07/25	27.6127	-0.3278	1.6888	1.6888	6.8993
Sura Acciones Norteamericanas	$	30/07/25	30.3754	-0.2455	2.9278	2.9278	7.3686
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	30/07/25	146.6836	0.0985	1.0364	1.0364	3.4138
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	30/07/25	150.9202	0.0992	1.0564	1.0564	3.5572
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	30/07/25	149.5378	0.1816	1.5983	1.5983	3.4374
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	30/07/25	153.4298	0.1823	1.6184	1.6184	3.5805

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 31/12/2024
Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

04.08.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Minas Buenaventura	S/	17.45	2.35%	48.95%
Cartavio	S/	40.99	7.02%	-3.78%
Credicorp	US$	241.50	2.94%	41.61%
Newmont Corp	US$	65.02	4.20%	74.78%
Southern Copper Corp	US$	93.25	2.36%	2.13%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

04.08.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Minsur	S/	4.04	-0.74%	-14.77%
Gloria	S/	7.70	-0.65%	41.82%
Van Eck El Dorado Perú	US$	13.83	-1.71%	17.80%
Amazon.Com, Inc	US$	212.40	-1.30%	-3.85%
Intel Corp	US$	19.55	-1.26%	-2.74%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

04.08.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Ferreycorp	S/	3.45	0.00%	25.91%
Nvidia Corp	US$	179.30	3.05%	30.88%
Direxion Daily Gold Miners Bull 3x	US$	79.90	10.97%	0.00%
Engie Energia Perú	S/	3.74	0.00%	4.35%
Advanced Micro Devices, Inc	US$	176.85	330.02%	4114.13%

Fuente: Economática

DEUDA SOBERANA PERÚ
04.08.2025

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 26	99.0730	0.11	0.18	-1.32	-2.40
Perú Global 27	100.1840	0.00	0.00	1.45	2.93
Perú Global 30	92.5390	0.39	0.54	-7.48	-5.28
Perú Global 31	90.5480	0.44	0.64	-1.35	2.37
Perú Global 33	123.3430	0.54	0.78	33.19	37.81
Perú Global 34	84.5960	0.44	0.61	-38.11	-34.70
Perú Global 36	100.2080	0.59	0.76	15.69	19.53
Perú Global 37	109.1760	0.59	0.88	0.29	4.34
Perú Global 50	94.6730	0.00	0.37	-0.80	0.96

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
01.08.2025

Paises	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	147	7	8	4	-10
Brasil	213	9	12	15	-33
México	269	13	2	-2	-50
Ecuador	827	40	41	30	-373
Colombia	317	11	13	-4	-13
Argentina	771	41	52	92	136
Chile	115	8	10	7	-2
Bolivia	1479	10	22	-304	-608
Venezuela	18674	-328	202	470	-5099

(*) Variación respecto al 31.12.24

Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Julio 2025								
Vi 18	3.550	3.575	3.558	3.568	3.519	3.609	3.864	4.443
Lu 21	3.550	3.570	5.540	3.566	3.513	3.601	3.886	4.423
Ma 22	3.545	3.570	3.554	3.651	3.508	3.594	3.876	4.367
Ju 24	3.530	3.560	3.542	3.555	3.495	3.582	3.896	4.419
Vi 25	3.535	3.560	3.540	3.552	3.499	3.586	3.872	4.414
Mi 30	3.550	3.580	3.556	3.570	3.522	3.610	3.962	4.379
Ju 31	3.560	3.590	3.575	3.588	3.544	3.636	3.797	4.380
Agosto 2025								
Vi 01	3.560	3.590	3.576	3.588	3.538	3.626	4.107	4.370
Lu 04	3.550	3.570	3.566	3.579	3.521	3.607	3.823	4.384

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 04.08.25	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	3373.15	0.30	1.40	29.20
Plata (US$/Onza)	37.42	1.11	1.60	27.02
Aluminio (US$/Tm)	2575.00	1.18	-1.11	2.32
Cobre (US$/Tm)	9622.00	0.91	-3.88	10.53
Plomo (US$/Tm)	1927.00	0.05	-5.10	0.29
Niquel (US$/Tm)	14180.00	-2.88	-7.02	-6.09
Estaño (US$/Tm)	33450.00	0.80	-1.18	15.74
Zinc (US$/Tm)	2736.00	1.07	0.31	-8.00
Petroleo (US$/Barril)	68.70	-4.38	0.13	-8.07

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 04.08.25	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	3373.29	0.29	1.42	28.47
PLATA (US$/onza)	37.41	1.00	1.55	29.76
COBRE (cUS$/libra)	443.75	0.05	-13.69	10.30
PETRÓLEO (US$/barril)	66.18	-4.67	-1.02	-7.98
PLATINO (US$/onza)	1333.75	1.01	-3.12	46.88
PALADIO (US$/onza)	1208.88	-0.30	6.25	32.02

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

Productos	Cierre al 04.08.25	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	7471.00	-1.10	-7.78	-36.01
Café (New York) US$/lb	288.55	1.53	-0.36	-9.76
Maíz (Chicago) US$/Tm	160.23	-0.91	-3.15	-11.18
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	66.64	0.42	-2.66	-2.56
Soya (Chicago) US$/Tm	365.42	0.53	-5.22	-1.34
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	285.00	1.60	-2.46	-9.75
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	54.02	0.22	-1.19	33.88
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	16.25	0.43	-0.79	-15.63
Trigo (CBOT) US$/Tm	189.87	0.00	-7.18	-5.92
Arroz (Chicago) US$/Quintal	12.28	0.24	-5.25	-12.78

Fuente: Bloomberg

The Economist

◆ Incluye contenido de The Economist

Postura prudente

El acuerdo comercial con Estados Unidos muestra los límites del poder de la Unión Europea.

DE LA EDICIÓN IMPRESA

"Para ser libre, hay que ser temido… No fuimos suficientemente temidos", dijo el presidente de Francia, Emmanuel Macron, el 30 de julio, tres días después de que la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, aceptó un acuerdo comercial desigual con Donald Trump en el campo de golf Turnberry, que el presidente de Estados Unidos posee en Escocia.

El acuerdo incluye aranceles más altos para el ingreso de bienes de la Unión Europea (UE) al mercado estadounidense, sin ningún tipo de medidas de retorsión. Esta humillante asimetría fue prontamente condenada por políticos y la prensa del bloque. Pero la UE tiene fundadas razones para su tibieza: tenía que hacer suficientes concesiones para que Trump continúe interesado en Europa, al tiempo de limitar el daño a la economía del bloque. Por ahora, parece haberlo conseguido.

La parte más desagradable del acuerdo es un arancel de 15% a las importaciones de Estados Unidos provenientes de la UE, más de nueve veces más alto que la tasa existente cuando Trump retornó a la Casa Blanca. No obstante, pudo haber sido peor: a principios de julio, Trump había amenazado con un arancel de 30%.

La tasa finalmente acordada es una buena noticia para las compañías del bloque fabricantes de vehículos, ya que previamente tuvieron un gravamen de 25%. De hecho, el acuerdo podría tener la consecuencia perversa de favorecer a los exportadores de vehículos de la UE en detrimento de las automotrices en Estados Unidos, donde deben pagar elevados aranceles para importar autopartes y acero.

La otra concesión considerable de la UE fue reducir a cero sus aranceles a la importación de vehículos y otros bienes industriales estadounidenses, así como otorgar mejor acceso al mercado del bloque a ciertos productos agropecuarios y pesqueros. Dicha liberalización alcanza al 25% de las exportaciones de Estados Unidos a la UE, incluyendo autos y calzado; el resto ya ingresa con arancel cero.

Estados Unidos también hizo una concesión, por así decirlo, que beneficiará a sus propias empresas. Una lista de bienes producidos en la UE considerados "estratégicos" estará gravado con los aranceles que predominaban antes del retorno de Trump a la presidencia. Estos artículos incluyen equipos para la fabricación de chips, recursos naturales y ciertos compuestos químicos.

La noticia provocó el aumento de precios de las acciones de las fabricantes de esos productos favorecidos. La lista podría ampliarse con el tiempo, lo que brindaría a Trump una vía discreta para mitigar el daño de su locura arancelaria.

ISTOCK

Gravamen. La tasa finalmente acordada es una buena noticia para las compañías del bloque fabricantes de vehículos, ya que previamente tuvieron un gravamen de 25%.

Por su parte, la UE obtuvo pocos y más sutiles beneficios. Así, mantuvo a Trump alejado de su impuesto al valor agregado, que él detesta porque cree, equivocadamente, que es una desventaja para los exportadores de su país. El acuerdo no dice nada sobre el derecho de la UE a aplicar impuestos y regular servicios digitales, muchos de los cuales son de origen estadounidense. Tampoco establece la manera en que la UE debe tratar con China.

> "El acuerdo no dice nada sobre el derecho de la UE a aplicar impuestos y regular servicios digitales, muchos de los cuales son de origen estadounidense".

Pero las dos partes prometieron trabajar juntas para eliminar un conjunto de barreras no arancelarias, así como proteger el mercado trasatlántico de metales contra la amenaza de "sobrecapacidad" (léase China). Pero estas promesas no son nuevas, pues la UE trabajó en iniciativas similares con el Gobierno de Joe Biden.

Goldman Sachs estima que el daño podría equivaler a 0.4% del PBI del bloque, pero otros son menos pesimistas. Los cálculos dependen en parte de cómo afectarán la posición relativa de la UE otros acuerdos suscritos por Estados Unidos. También habrá que sopesar el daño versus los beneficios. Por ejemplo, ha reducido la incertidumbre, lo que debiera posibilitar que las empresas planifiquen. Los menores aranceles a los bienes estadounidenses podrían ayudar a reducir la inflación en la UE, lo que generaría bajas en las tasas de interés. El efecto combinado podría ser de suma cero.

Las conversaciones no fueron únicamente sobre aranceles. La UE considera el acuerdo un punto de partida para mejorar sus relaciones con Estados Unidos. El bloque espera mantener comprometido a su socio especialmente en defensa. Trump señaló que la UE prometió comprar "grandes cantidades" de armamento estadounidense, pero la UE lo negó: no lo considera parte del acuerdo.

Además, no es el fin de la saga. Primero, ambas partes deben tener una interpretación común de lo acordado. En metales, parecen discrepar en la vigencia de antiguos aranceles y cuotas. En farmacéuticos, es claro que el arancel será 15%, pero Trump sigue obsesionado con los precios de las medicinas. Su Gobierno está investigando las importaciones de fármacos, lo que podría resultar en mayores aranceles.

Si Estados Unidos plantea nuevas y más onerosas exigencias, la UE podría dejar de lado la prudencia y aplicar represalias contra el matón que no le teme lo suficiente. En la reciente negociación, la UE ha aceptado los límites de su poder. Si hay una próxima ronda, podría ser Trump quien descubra los límites del suyo.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

POLÍTICA

DECISIÓN CLAVE

Del Castillo pide a Espinoza que habilite la hora para que Benavides asuma su cargo

Venció el plazo que le otorgó la JNJ a la titular del Ministerio Público a fin de que reponga a Patricia Benavides como fiscal suprema.



Solicitud. "Se ha pedido formalmente a la fiscal de la Nación habilite mañana (hoy)", expresó Jorge del Castillo.

En la víspera venció el plazo que le otorgó la Junta Nacional de Justicia (JNJ) a la fiscal de la Nación, Delia Espinoza, para que reponga a Patricia Benavides en su cargo de fiscal suprema. Esto, luego que la Corte Suprema de Justicia revocara la suspensión de 24 meses que afrontaba la extitular del Ministerio Público.

Al respecto, el abogado de Benavides, Jorge del Castillo, adelantó que se ha solicitado a Espinoza que hoy habilite la hora para que su clienta pueda asumir su cargo, tal como exige la JNJ.

En diálogo con la prensa, dijo que la intención es esperar la respuesta de la fiscal de la Nación para evitar "malinterpretaciones", tal como ocurrió el pasado 16 de junio. En aquella oportunidad, Benavides ingresó a las instalaciones del Ministerio Público para ser repuesta en su antiguo cargo; sin embargo, no se registró en la entrada y había acudido con policías vestidos de civil.

"Se ha pedido formalmente a la fiscal de la Nación que habilite mañana (hoy), como debe ser, la hora para que la doctora Benavides se pueda apersonar y asumir su cargo, como corresponde", señaló

EN CORTO

Espera Si bien recordó que el plazo fijado por la JNJ venció el lunes, también Del Castillo mencionó que junto a su clienta han decidido "esperar todo el día" la respuesta de Espinoza. Hasta el cierre de esta edición todo seguía sin cambios.

Posición de Espinoza

El último viernes, Espinoza aseguró que el retorno de Benavides al Ministerio Público dependerá de que la JNJ concluya con precisar los términos sobre su reincorporación y del presupuesto institucional.

Según dijo, la noche del jueves pasado, poco después de conocerse la decisión de la Corte Suprema, la JNJ les notificó una resolución emitida en junio, en el que se les informó que anularon una segunda destitución contra Benavides, sancionándola únicamente con una suspensión por 60 días.

Por ello, solicitaron al organismo que lidera Gino Ríos que aclare desde cuándo debían contabilizar dicha suspensión.


Más info en gestion.pe

PUERTAS

PROPUESTA DEL EJECUTIVO

Tello critica retiro de la Corte IDH

◆ La presidenta del Poder Judicial (PJ), Janet Tello, expresó su rechazo a los recientes planteamientos sobre un eventual retiro del Perú de la Corte Interamericana de Derechos Humanos (Corte IDH).

Calificó como preocupantes estas posiciones provenientes de las más altas esferas del Estado.

JULIO REAÑO



TERMINA ESTE MES

Investigación por firmas falsas

◆ El presidente del Jurado Nacional de Elecciones (JNE), Roberto Burneo, informó que a fines de agosto finalizará la investigación que realiza su institución en torno a las presuntas firmas falsas encontradas en los padrones de afiliados entregados por los partidos políticos al momento de su inscripción. Según dijo, el próximo domingo 10 vence el plazo para recibir la última información que les falta analizar.

INSTALACIÓN

Comisiones del Congreso

◆ El presidente del Congreso, José Jerí, estimó que antes de la quincena de agosto deben estar instaladas las 24 comisiones ordinarias para que empiecen a analizar los diversos proyectos de ley en agenda.

MUNDO

DE TURISMO

EE.UU. pedirá hasta US$ 15 mil para solicitar visa

(EFE y AFP) El Gobierno de Estados Unidos anunció que pedirá un depósito de hasta US$ 15,000 para solicitantes de visas de turismo de países con altos índices de personas que exceden su permanencia autorizada en el país.

El Departamento de Estado publicó una notificación en el Registro Federal sobre el próximo comienzo de un programa piloto de 12 meses para extranjeros que soliciten los visados B-1/B-2, reservados para negocios o placer, aunque indicó que publicará más adelante el listado de países afectados.

"Los funcionarios consulares podrían requerir a los solicitantes de visas de no inmigrantes que paguen una fianza de hasta US$ 15,000 como condición para la emisión del visado", establece el documento oficial.

La administración de Trump justificó la medida al estimar que más de 500,000 personas excedieron la permanencia de sus visados.

ISTOCK



Viajeros. Más de 500,000 exceden el periodo de su visa.

BREVES

EN BRASIL

BP anuncia mayor descubrimiento de crudo y gas

◆ *(EFE y Bloomberg)* La petrolera BP anunció el descubrimiento de una columna de petróleo y gas en el bloque Bumerangue, en la cuenca brasileña de Santos, considerado como el mayor descubrimiento de la compañía en 25 años.

Tras el anuncio, las acciones de la compañía subieron en torno al 1.5% en la bolsa de Londres. BP lleva más de 50 años en Brasil,

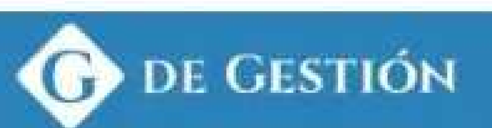
EN ÍNDICE S&P 500

Inversores advierten caída de acciones

◆ *(Bloomberg)* Las mayores firmas de Wall Street, como son: Morgan Stanley, Deutsche Bank AG y Evercore ISI advirtieron que el índice S&P 500 sufrirá una caída a corto plazo en las próximas semanas y meses. Las predicciones se producen tras un fuerte repunte desde los mínimos de abril, que impulsó el índice a niveles nunca vistos.

Morgan Stanley prevé una corrección de hasta el 10% este trimestre.

HARVARD BUSINESS REVIEW

Encuentra este contenido en  

Michael Blank, profesor asistente de finanzas en la Escuela de Graduados en Negocios de Stanford) y Omeed Maghzian, asociado postdoctoral en la Iniciativa Sloan del MIT sobre Economía Digital.

Cómo afectan los despidos al mercado laboral

Cuando se produce una recesión, muchas empresas responden reduciendo inmediatamente su fuerza laboral para preservar el efectivo, optimizar operaciones y mantener la flexibilidad frente a la incertidumbre macroeconómica. Sin embargo, estos recortes de personal pueden tener consecuencias devastadoras para los trabajadores y causar daños persistentes en el mercado laboral general.

En esta nueva investigación, estudiamos los efectos colaterales que puede tener el recorte de empleos corporativos durante una recesión sobre el bienestar económico a largo plazo de los empleados y los mercados laborales en los que residen; así como lo que los líderes empresariales y los responsables de políticas públicas pueden hacer para mitigar dichos efectos. Nuestro trabajo sugiere que sería valioso que las empresas y los responsables de políticas trabajen conjuntamente para conservar a los trabajadores en medio de una recesión económica.

EL IMPACTO EN LA ECONOMÍA

Investigaciones académicas anteriores han establecido dos hechos sobre los despidos en las empresas. Primero, el inicio de una recesión impulsa a muchas compañías a destruir más empleos de forma brusca y repentina. Segundo, el trabajador promedio que es despedido durante una recesión experimenta una asombrosa disminución del 19% en sus ingresos futuros a lo largo de su vida, en comparación con una pérdida menos extrema del 11% asociada con los despidos en tiempos normales. En conjunto, estos dos hechos pintan un panorama preocupante: las empresas intensifican los recortes de empleo justo cuando estos causan el mayor daño a los empleados afectados.

> **"El trabajador promedio que es despedido durante una recesión experimenta una disminución del 19% en sus ingresos futuros a lo largo de su vida".**

No obstante, muchos líderes empresariales sienten que deben tomar la difícil decisión de reducir proactivamente su fuerza laboral al inicio de una recesión para salvaguardar la salud financiera y la viabilidad a largo plazo de sus empresas.

Pero aquí está el problema: las recesiones inducen a muchos líderes empresariales, en una amplia gama de geografías e industrias, a concluir simultáneamente que es prudente recortar empleos. Con tantos trabajadores despedidos desesperados por encontrar un nuevo empleo, incluso las empresas saludables pueden tener dificultades para ajustar sus planes de negocio y acomodar a los nuevos empleados. A su vez, los trabajadores desempleados pueden verse obligados a soportar un periodo prolongado de desempleo que debilita sus habilidades y su vinculación con la fuerza laboral. Como resultado, la toma de decisiones racional individual por parte de las empresas puede producir resultados colectivos ineficientes en el mercado.

¿QUÉ SE PUEDE HACER?

Nuestros hallazgos sugieren que los efectos agregados de la destrucción de empleos imponen costos sustanciales a los trabajadores al dañar las condiciones generales del mercado laboral.

Para los responsables de políticas, el gran efecto colateral de los despidos podría motivar mayores intervenciones para estabilizar directamente el empleo durante las recesiones. Si bien la expansión de subsidios laborales que salvan empleos (como el trabajo de jornada reducida) ha sido un pilar histórico de la política laboral en Europa, Estados Unidos solo ha experimentado recientemente con la expansión de tipos conocidos de apoyo empresarial. Las investigaciones sobre la más destacada de estas políticas (el Paycheck Protection Program durante la pandemia del covid-19) han encontrado que estos subsidios ayudaron a evitar que millones de trabajadores perdieran sus empleos.

Nuestra investigación también tiene implicaciones para las difíciles decisiones que los empleadores deben tomar al reestructurar su fuerza laboral. El aviso anticipado de recortes de personal ayuda a mantener un mercado laboral dinámico al dar a los trabajadores tiempo para encontrar nuevas oportunidades que se ajusten a sus habilidades y experiencia.

Debido a que los trabajadores tratarían de evitar buscar empleo cuando las condiciones del mercado laboral son malas, las empresas que atraviesan dificultades financieras podrían considerar arreglos laborales alternativos antes de recurrir a los despidos. Este tipo de intervenciones puede ayudar a mantener mercados laborales dinámicos y, al mismo tiempo, compensar algunos de los elevados costos financieros a los que se enfrentan los trabajadores.

